

IMPULSO ESTRATÉGICO PARA LA EXPANSIÓN PRODUCTIVA Y EL EMPLEO

Felipe Capozzolo

**PROPUESTA DE
FEDECÁMARAS**

**Apoyará el
crecimiento
sostenido de la
economía**

Gustavo González Velutini

**Exportaciones:
un puntal
para el
crecimiento
económico
del país**

Alejandro Disilvestro

**El mercado
laboral necesita
una transformación
educativa e
incentivos fiscales**

María del Carmen Bouffard

Sector asegurador

**Adecuándose
para enfrentar
los diferentes
retos del 2026**

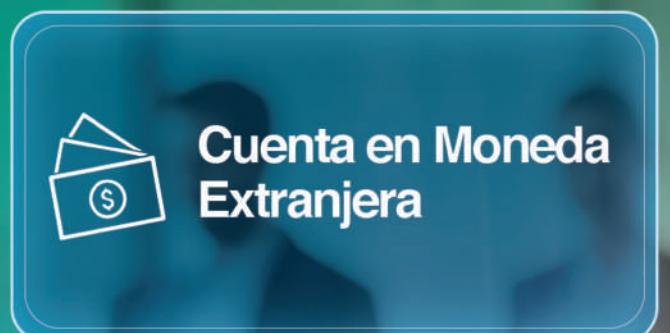
FEDECÁMARAS

EL ORGULLO DE SER EMPRESARIO



Productos y servicios especializados a tu medida

Innovación para la eficiencia



Cuenta en Moneda Extranjera



Pago a Proveedores nacionales e internacionales



Tasas y comisiones atractivas



Financiamiento

Respaldo de un grupo con presencia en



Conoce más en Banesco.com

J-07013380-5

Nuestro país continúa inmerso en desafíos en lo económico y social.

Desde Fedecámaras, asumimos el compromiso de contribuir activamente en la construcción de una nación próspera, pujante y moderna.

FEDECÁMARAS

Para lograrlo es indispensable que el sector empresarial se convierta en un agente de transformación capaz de impulsar soluciones sostenibles, inclusivas y alineadas con las exigencias del entorno global. Estamos en ese camino, conscientes del reto que tenemos por delante y de cuánto trabajo y esfuerzo hay que imprimir para lograr estos objetivos.

Nuestra gestión para el período 2025-2027 se fundamenta en tres pilares estratégicos: regionalización, empleo e inversión y sostenibilidad institucional. Estos ejes no solo orientan nuestras acciones, sino que reflejan el propósito de fortalecer el liderazgo gremial en todo el país, especialmente en las regiones.

La regionalización es un frente prioritario. Promover alianzas entre gobiernos regionales y empresarios permitirá dinamizar las economías locales, generar oportunidades y atender las necesidades específicas de cada zona. La inclusión territorial debe ser parte integral de la agenda de desarrollo nacional.

Con respecto al empleo y la inversión, hemos desarrollado el *Plan de Impulso Estratégico para la Expansión Productiva y el Empleo*, una propuesta que contempla cuatro líneas de acción: institucionalidad para las inversiones, revolución digital, desarrollo de talento y expansión de exportaciones. Este plan busca atraer capitales, modernizar el marco legal, fomentar la transformación digital y formar una fuerza laboral adaptada a los desafíos de la economía actual.

En materia de sostenibilidad, trabajamos para garantizar la operatividad de los gremios, promoviendo prácticas que les permitan mantenerse como interlocutores calificados ante el Estado y todos los actores sociales. La independencia y autonomía gremial son clave para representar con legitimidad al sector privado y construir puentes de diálogo multisectorial.

Además, creemos firmemente en el diálogo multiactores. Nuestra gestión se enfoca en reafirmar vínculos con sindicatos, academia y autoridades nacionales y locales, con el objetivo de construir soluciones conjuntas para los retos económicos y sociales que enfrenta el país. También apostamos por el relevo generacional, incorporando a jóvenes líderes que aporten visión, energía y renovación al movimiento gremial.

Los empresarios debemos estar presentes en cada espacio en el que se proyecte el futuro de Venezuela. No como observadores, sino como protagonistas de las transformaciones porque, si queremos un país próspero, debemos construirlo juntos, desde la producción, el empleo y el compromiso con nuestra gente.

Felipe Capozzolo
Presidente

**COMITÉ DIRECTIVO DE FEDECÁMARAS
PERÍODO 2025 · 2027**

COMITÉ GERENCIAL

Felipe Capozzolo
Presidente

Tiziana Polesel
Primera vicepresidenta

Rafael Trejo
Segundo vicepresidente

Celso Fantinel
Tesorero

DIRECTORES SECTORIALES

Agricultura
Osman Quero

Banca
Pedro Pacheco Rodríguez

Comercio
José Gregorio Rodríguez

Construcción
Gustavo García

Energía
Enrique Novoa

Industria
Tito López

Inmobiliario
Pablo González

Medios de Comunicación
Margarita Oropeza

Minería
Vicente Hoyos

Pecuario
Fedenaga

Servicios Telecomunicaciones
Juan Andrés Krumins

Turismo
Marisela De Loaiza

Seguros
María del Carmen Bouffard

Transformador de Alimentos
Erik Schmiedeler

Richard Fortunato
Dirección Ejecutiva

**FEDECÁMARAS
REGIONALES**

Anzoátegui
José Da Costa

Aragua
Héctor Gómez Campero

Barinas
Jeanette Diaz

Bolívar
Joni Houda Fares (E)

Carabobo
Jorge Aroca

Cojedes
Dionisio Borregales

Falcón
Carlos Medina

Lara
Joel Segura

Mérida
Marcos Delgado

Miranda
Gastón Sardi

Monagas
Edgardo Berti

Nueva Esparta
Gabriel Briceño

Portuguesa
Omar El Choumary

Táchira
Gipsy Pineda

Trujillo
Rodrigo Vásquez

Vargas
Eduardo Quintana

Yaracuy
Héctor Bastida

Zulia
Paúl Márquez

Amanda Gómez
Comunicaciones

**ESTE BANCO SI
CONECTA CONTIGO**



**BANGENTE
POR MÁS
DE 26 AÑOS**

Bangente ha sido protagonista de la historia financiera del país. Es una institución que mira hacia el futuro, creyendo que las finanzas pueden ser una fuerza para transformar vidas. Con una base sólida y bajo valores como la confianza y el empoderamiento, **camina junto a los venezolanos**.

Su visión es clara: ser el aliado financiero de referencia para quienes buscan algo más que un banco tradicional. **Una entidad cercana, ágil, que elimina barreras y potencia oportunidades reales**, donde cada trámite se simplifica y cada sueño encuentra respaldo.



Queda mucho por contar

y la mejor forma de hacerlo es directamente. Puedes abrir tu cuenta vía correo a través de unete@bangente.com.ve o escaneando el **código QR** y descubriendo todo lo que Bangente puede hacer por ti. Un mundo de soluciones financieras inteligentes y cercanas te espera.



Contenido



6-00012020

¡QUÉ GANAS de pintar!



ESCANEA Y GANÁ





PROUESTA DE FEDECÁMARAS

El plan de inversión y empleo apoyará al crecimiento sostenido de la economía

por Armando J. Pernía

Felipe Capozzolo apunta que el plan de impulso estratégico a la inversión productiva y el empleo, es una propuesta sólida para generar un crecimiento económico sostenido y equilibrado, y reivindica la independencia y relevancia del organismo cúpula en el momento actual del país

El presidente de Fedecámaras, Felipe Capozzolo, sostiene que el diálogo entre el gobierno nacional y el organismo cúpula del empresariado venezolano ha fluido por lo que considera viable el éxito del **Plan de impulso estratégico a la inversión productiva y el empleo** que el gremio plantea como opción para estimular un crecimiento sostenido de la economía.

Capozzolo no se anda por las ramas, sino que es directo y concreto al reivindicar la independencia de Fedecámaras como actor institucional. "Hasta ahora ha sido muy positivo el proceso de diálogo por el reconocimiento de las condiciones de independencia y autonomía de los actores. Fedecámaras hoy en día es un actor legítimo y de peso", subraya.

Al ser consultado sobre las líneas maestras del plan estratégico, sostiene que hay cinco elementos que afectan a la empresa privada de forma coyuntural: la inestabilidad en la prestación de servicios públicos, como electricidad; la falta de una oferta de financiamiento suficiente, sobre todo de la banca; el impacto de las obligaciones fiscales y parafiscales; el persistente desequilibrio macroeconómico que se manifiesta en devaluación e inflación elevada, y el bajo nivel de adopción de tecnología de punta a escala empresarial.

Estos factores inciden en una situación de desmejora, de erosión financiera en las empresas que, en mayor medida, se produce "porque las condiciones económicas del mercado son complejas. La gente no tiene la capacidad adquisitiva necesaria para obtener todos los bienes, productos y servicios a los cuales quisiera acceder o, más aún, necesita acceder", advierte Capozzolo.

El presidente pone el acento en el tema tecnológico: "la situación de la economía está limitando la capacidad de las empresas para acceder a bienes y servicios digitales. Las nuevas tecnologías son absolutamente relevantes porque son las que permiten dar ese salto de competitividad, nacional e internacional, que tanto necesitamos".

- **Uno de los elementos fundamentales de su programa para competir por la presidencia de Fedecámaras fue una mayor activación e incorporación de las regiones. Ante las evidentes disparidades regionales en los ámbitos de desarrollo y empresarialidad formal, ¿Cómo avanza ese proceso de integración regional?**

Sin duda, el proceso de regionalización es fundamental para nosotros y pasa por transferir capacidades que construyan competitividad en las regiones. Desde nuestra perspectiva, esta estrategia tiene que ir de la mano del desarrollo y fortalecimiento de las cámaras regionales, a las cuales hay que dar más espacios e incentivar la incorporación de cada vez más empresarios. Las cámaras regionales son herramientas necesarias para dinamizar y formalizar la actividad económica en sus espacios. Esto es parte del plan de promoción de la inversión productiva y el empleo en el que estamos trabajando.

Los cuatro ejes del impulso estratégico

El plan de impulso estratégico que plantea Fedecámaras incorpora elementos macro y microeconómicos; es decir, tiene propuestas de políticas generales, así como ideas referidas a satisfacer necesidades de las empresas para impulsar el crecimiento de su productividad y competitividad, sobre todo en el ámbito internacional.

"Necesitamos promover la formación y la transferencia de capacidades en las empresas, con procesos de certificación y recertificación, tanto de la gente que esté regresando a Venezuela como de la que ya está aquí. Todo esto tiene que ver con el establecimiento del marco formativo que necesita un individuo para sumarse a la actividad productiva con las habilidades que requiere. En consecuencia, la formación es el primer eje porque este es uno de los déficits que estamos observando en el mercado empresarial", explica Capozzolo.

El segundo eje es el uso de la tecnología. El presidente de Fedecámaras advierte que las empresas venezolanas necesitan hacer "fuertes inversiones" en plataforma tecnológica para ganar competitividad.

- **¿Para usted el déficit en adopción de tecnologías de última milla es muy grave en el sector privado venezolano?**

El uso de la tecnología es fundamental. Necesitamos promover urgentemente el uso de herramientas de tecnología digital e impulsar modelos de ciberseguridad que garanticen la operatividad de las empresas. Hay que crear las condiciones para invertir en el desarrollo de las habilidades computacionales y la aplicación de Inteligencia Artificial donde sea necesario.

"Tenemos una comisión que denominamos Fedecámaras Inteligente para desarrollar esta estrategia. Esta es una demostración de que estamos tomando muy en serio el tema del desarrollo tecnológico", añade.

El reto exportador

El tercer eje consiste en desarrollar "una vocación netamente exportadora" del sector privado. "Hemos lanzado un reto al país que es muy relevante: conseguir que antes de que termine esta década, dentro de cinco años, Venezuela tenga una política de promoción competitiva de las exportaciones para elevar el valor agregado nacional".

"Hay que lograr resultados concretos para terminar, tanto como sea posible, con la dependencia del petróleo, del oro y de otros minerales que van a seguir estando ahí y tendrán su relevancia, pero debemos entrar en la fase de generar valor agregado con productos semielaborados a partir de materia prima, cosa que ya hacemos, con una agregación de valor de baja a media y exportar productos elaborados con una agregación de valor entre media y alta", explica el líder empresarial.

Desarrollo institucional

Para Capozzolo, hay que avanzar hacia un proceso de reinstitucionalización del país mediante el cual las entidades públicas y las privadas lleguen a acuerdos que permitan lograr un crecimiento económico estable, con seguridad jurídica en un Estado de Derecho que genere confianza para invertir.

- **¿Y cómo va el debate sobre estas reformas? porque, por ejemplo, el impacto de la presión tributaria en el contexto actual es muy importante?**

El empresario es muy sensible ante la presión tributaria porque los impuestos elevados no solo impactan negativamente las ganancias o los ingresos, sino que disminuyen la capacidad de inversión que tienen las empresas para crecer y eventualmente, exportar. Estamos haciendo planteamientos muy concretos, serios, sustentados y con conceptos claros. Los impuestos se llevan 60% de los ingresos operativos de las empresas. ¿Qué significa eso? Que no existe capacidad para invertir. Muchas empresas, por esta causa, no logran cubrir gastos o los cubren de una manera mínima y, en consecuencia, no generan utilidad.

"Si hubiera un mayor acceso a financiamiento y se eliminaran condicionantes innecesariamente exigentes para el pago de impuestos, sin duda las empresas venezolanas podrían crecer", refiere nuestro entrevistado.

Capozzolo hace énfasis en la necesidad de reducir los trámites burocráticos para la constitución de empresas. "La gente se centra en el funcionamiento del Estado cuando se trata de trámites; es decir, en el cuestionamiento sobre la burocracia pública, pero nadie se detiene a ver cuál es el impacto que dentro de las empresas generan esos trámites, porque obligan a mantener una burocracia interna para atender estos requisitos", puntualiza.

¿Es usted optimista sobre la obtención de resultados concretos del diálogo institucional con las autoridades del Estado?

Tenemos un diálogo entre dos actores que evidentemente piensan distinto y que se sientan a dialogar para buscar, con seriedad y con sensatez, puntos de conciliación. Este es un paso fundamental. Fedecámaras se ha fortalecido y el compromiso es continuar por el camino de la búsqueda de acuerdos con respeto, propósitos claros y un desarrollo en el que cada cual cumpla el rol que le corresponde. El nuestro es producir y garantizar el acceso a los bienes y servicios que necesita la población, así como crear más valor agregado nacional con exportaciones.

Y en cuánto a resultados hasta ahora, ¿está satisfecho?

Es un proceso complejo, pero se van obteniendo logros. Por ejemplo, se ha abierto la posibilidad de que 400 productos venezolanos entren al mercado de China, este es un paso importante.

Informalidad vs. Modernidad

El líder gremial apunta que es indispensable estimular la formalización de los emprendimientos. "Si tú tienes un emprendimiento y tu ganancia está en la informalidad, jamás tendrás una empresa", advierte para luego añadir que "las empresas que crecen en Venezuela, no obstante de todas las dificultades, son precisamente la que logran formalizarse en medio de complejas circunstancias. Hay que trascender la economía de la supervivencia".

En consecuencia, "el llamado es para el Ejecutivo Nacional, más que a los emprendedores, a revisar las políticas cambiaria, fiscal, tributaria y monetaria, porque al final estas políticas crean barreras que impiden formalizarse a los emprendimientos, y crecer a las empresas formales", concluye.



EN PORTADA

**TITO LÓPEZ,
PRESIDENTE DE CONINDUSTRIA:
“Cumplimos con
el compromiso
de producir los
bienes que el
país necesita”**

por Armando J. Pernía

Para el líder del gremio manufacturero, el diálogo interinstitucional con el gobierno podría dar algunos resultados relevantes en el corto plazo, pero “es un proceso”. La industria necesita elevar su capacidad exportadora para generar divisas propias.

El presidente de la Confederación Venezolana de Industriales (Conindustria), Tito López, precisa que, en el marco del diálogo interinstitucional, el sector ha presentado múltiples propuestas al Ejecutivo Nacional con el objetivo de alcanzar un crecimiento sostenido y menos asimétrico entre sectores de la actividad manufacturera en el país.

Fedecámaras, como organismo cúpula del sector empresarial, sistematizó estas propuestas en un plan denominado “Impulso Estratégico para la Expansión Productiva y el Empleo”, cuyo contenido refleja las prioridades que todo el empresariado, independientemente del sector, ha acordado como parte de un amplio debate desde las bases.

“Entre las propuestas de ocho políticas públicas que presentamos y estamos debatiendo con el Ejecutivo Nacional, hay elementos fundamentales como una reforma tributaria, una actualización de la Ley Orgánica del Trabajo, la simplificación de trámites para exportar y un descuento del encaje legal bancario para incrementar el flujo de financiamiento”, indica.

A su juicio, los fondos que se liberan en la banca como resultado de esa eventual reducción del encaje deben ir directamente al financiamiento de la mediana y pequeña manufactura, sectores que están fuertemente afectados por la inestabilidad cambiaria y la inflación, entre otros factores.

“Cuando se revisa la empresarialidad en el país, más del 82 % de las unidades productivas que están operando en Venezuela son medianas y pequeñas, las cuales tienen nóminas de entre 5 y 100 empleados. Este sector está realmente muy afectado”, advierte el dirigente gremial.

• **¿Cómo la informalidad y los ilícitos como el contrabando, están afectando la industria?**

Definitivamente, la informalidad es un problema estructural. Creemos que la mejor manera de resolverlo es la incorporación de este gran sector a la formalidad, darle apoyo en ese sentido para que se eleve, con su contribución, la recaudación tributaria que está presionando fundamentalmente al sector formal de la economía.

Estos temas se están abordando en mesas de trabajo con diferentes instancias del Poder Ejecutivo, y con una visión amplia desde el punto de vista gremial. “Creemos que podemos esperar algunos resultados antes de que termine el año, pero es un proceso”, expresa el presidente de Conindustria.

Financiamiento, un elemento clave

El presidente de Conindustria, Tito López, establece que la industria tiene limitaciones importantes para crecer debido a la concurrencia de una presión tributaria que mina los ingresos operativos y la ausencia de fuentes seguras de capital y a precios razonables.

“Si comparamos la realidad crediticia venezolana con la de Colombia, que es uno de nuestros principales socios comerciales, una sucursal bancaria de Bogotá o Medellín maneja un monto equivalente al total de la cartera que se otorga en Venezuela”, señala el dirigente gremial.

En la actualidad, la cartera de créditos de la banca venezolana roza los 3.000 millones de dólares y equivale a entre 2 y 3 puntos del Producto Interno Bruto, cuando solo la industria nacional tendría que recibir apalancamiento financiero por el orden de entre 14.000 millones y 15.000 millones de dólares por año. Los datos no ameritan mayor comentario.

“Entendemos que es complejo, pero tenemos que avanzar en varios frentes. Es indispensable llevar el plazo de liquidación del IVA de 15 a 30 días y reducir el margen de retención de 75% a 50%. Igualmente, necesitamos generar créditos fiscales y poder utilizarlos para inyectar recursos a las empresas”, subraya el presidente de Conindustria.

López indica que se está ensanchando el descalce entre el crecimiento de la producción industrial y el consumo, por lo que la variable de financiamiento a la demanda de bienes y servicios debe formar parte de las soluciones por acordar entre los sectores público y privado en materia financiera.

Las exportaciones: generar divisas propias

Otro elemento que es objeto de debate es la necesidad de dinamizar las exportaciones de productos manufactureros nacionales, para lo cual el presidente de Conindustria insiste en la simplificación de trámites aduaneros, una mayor promoción de lo “Hecho en Venezuela” en el mercado internacional y la rehabilitación de la Taquilla Única para gestionar los permisos de exportación, entre otras medidas.

Tito López, como industrial, recuerda que Estados Unidos importaba desde Venezuela chasis para autobuses, y Brasil compraba autopartes manufacturadas por proveedores venezolanos para ensamblar vehículos.

“Yo no desestimo las exportaciones de cangrejos, café y cacao que se están promoviendo. Creo que son importantes, pero Venezuela tiene una capacidad industrial instalada y disponible de 50 % que, ante una situación de escasez, se debería aprovechar para generar divisas”, puntualiza.

Además, López plantea el filón coyuntural sobre el tema cambiario: “es importante estimular las exportaciones no solo por el aporte al Producto Interno Bruto, sino porque se eleva la generación de divisas. A través de la exportación, muchas empresas pueden conseguir flujos más o menos estables de moneda extranjera, con los cuales operar directamente en el mercado interno”.

Crecimiento desigual

Los sectores Farmacéutico y Alimentos son los que lideran el crecimiento de la manufactura; sin embargo, el presidente de Conindustria apunta que uno de los grandes problemas de la industria es la disparidad de tendencias de comportamiento entre los sectores.

De hecho, la expansión sostenible de la manufactura nacional es un desafío estratégico para Conindustria. “Como sector, necesitamos un crecimiento no solo estable, sino que abarque todas las actividades y regiones. Obviamente, hay diferencias estructurales, relacionadas con el nivel de desarrollo, competitividad y potencial de crecimiento, pero la tendencia general debe ir en una dirección positiva”, explica López.

“Tenemos sectores que están mucho más deprimidos; por ejemplo, la minería y la metalurgia, una industria que está operando con aproximadamente 12% de su capacidad instalada. La actividad textil no ha logrado estabilizar su crecimiento, sino que está en constante subidas y bajadas porque tiene una fuerte competencia del comercio ilícito que ha afectado gravemente su producción”

“El sector calzado también ha sido muy golpeado por toda la importación que no paga aranceles”, indicó a manera de ejemplo.

Para concluir, el presidente de Conindustria, estableció la posición institucional del sector manufacturero: “el sector industrial privado le ha demostrado al Estado venezolano que tiene capacidad para generar riqueza. No hemos fallado en el compromiso de producir los bienes que esta sociedad necesita, en la medida en que podemos hacerlo; tampoco hemos dejado de invertir y de ser los grandes aliados de los trabajadores, porque tenemos como prioridad mantener el empleo que generamos y aumentarlo tanto como ha sido posible”.

“Necesitamos un impulso mucho más relevante en materia de políticas públicas que disminuyan las presiones, sobre todo, financieras que tenemos en nuestras empresas”, concluye.

clabe capital

Autorizado por la SUNAVAL bajo la Providencia N.º 147 del 30/12/2024.

INVIERTE EN EL CAMPO

En Clabe transformamos la inversión en crecimiento real.

El capital se convierte en productividad, sostenibilidad e impacto social.

Clabe Ganadera · AgroClabe · EcoClabe

Finanzas con propósito, producción con impacto y crecimiento que une.



clabecapitalca@gmail.com 0412 127 77 44

info@clabeganadera.com 0412 019 10 09



@ecoclabe

@clabecapital

@clabeganadera

@somosagroclabe

Alejandro Disilvestro

El mercado laboral necesita una transformación educativa e incentivos fiscales



El avance de la tecnología ha introducido cambios importantes en la manera como se concebía el mercado laboral hasta no hace mucho tiempo. Nuevas competencias impulsadas por la revolución 4.0, así como gestión de procesos se imponen en un mundo cada vez más globalizado. Si bien Venezuela está rezagada en materia laboral, Alejandro Disilvestro, presidente de la Comisión de Asuntos Laborales y Seguridad Social de Fedecámaras, considera que hay enormes oportunidades para hacer los cambios necesarios y el país se inserte en la senda del crecimiento sostenido

por Ligia Perdomo

Las distorsiones económicas y sociales presentes en el país desde hace más de una década modificaron la dinámica laboral venezolana. Una emigración sin precedentes y bajos salarios han causado un importante crecimiento de la informalidad y una contracción de la fuerza laboral.

Cambiar esta realidad pasa por el diseño de un plan que adopte tendencias globales del mercado de trabajo, y que desde lo interno ofrezca las condiciones necesarias para contar con el mejor talento, así como con incentivos por parte del Estado para la generación de nuevos puestos.

"Hay que preparar el talento para que evolucionemos hacia una fuerza laboral capaz de hacer uso de las nuevas tecnologías, como la Inteligencia Artificial", expresa Alejandro Disilvestro, presidente de la Comisión de Asuntos Laborales y Seguridad Social de Fedecámaras.

"Según los reclutadores, no hay exceso de talento en el mercado", señala, lo que se explica en la fuga de cerebros que se ha dado en los últimos años. "Todo aquel que tenía la oportunidad de emplearse en mejores condiciones en otro país, la aprovechó y se fue".

Pero no se trata solo de personal ya formado. "En las universidades se percibe preocupación por que la matrícula de estudiantes ha bajado de manera alarmante en ciertas carreras como Ingeniería Civil. Apenas es una fracción en comparación con la de hace 20 años", puntualiza.

Esta realidad obliga a una revisión del sistema educativo. Disilvestro es del parecer que hay que evaluar qué tan adecuada es la formación de los bachilleres, "qué tan preparados están para la educación superior que van a recibir".

Considera también que las universidades deben adecuarse a las tendencias globales, entre estas, que las carreras sean más cortas y no de cinco años. "Ahora son de cuatro o tres años", acota. Y destaca que la parte práctica debe impartirse desde el comienzo de la carrera para acompañar el proceso integral de aprendizaje durante toda la formación.

Venezuela mantiene un atraso en materia laboral, exacerbado por la recesión económica de la que salió a finales de 2021. El experto señala que no ajustar los *pénsums* a los nuevos tiempos y no introducir el uso de tecnologías en la práctica cotidiana representaría un retraso en la adecuación y formación de ese talento que se busca para incorporarlo en el mercado de trabajo.

El capital humano es primordial en la ecuación de desarrollo, por lo que resulta indispensable achicar la brecha entre las habilidades actuales y las exigencias de la economía digital.

Tecnología e infraestructura

"El avance tecnológico obliga también a las empresas a revisar sus estructuras internas y hacerse de esas tecnologías para poder aprovechar el talento y nuevos métodos de producción existentes", indica Disilvestro.

Esto no se limita al área industrial, el comercio también está adaptándose. "Las compras online que hace 20 años eran la excepción o inexistentes, hoy en día es la regla, y han masificado la cultura del delivery".

Si bien estas tendencias apuntan a la necesidad de adecuar las normas del mercado de trabajo, también se requiere de ajustes en la estructura energética y de telecomunicaciones del país. Incorporarse a los cambios que impulsa la tecnología exige una infraestructura a tono que pueda cubrir satisfactoriamente la demanda eléctrica y de telecomunicaciones, servicios que suministra el Estado.

El teletrabajo es una realidad que llegó para quedarse. La pandemia originada por Covid-19 cambió la forma de trabajar. En ese sentido, Venezuela debe sumarse a las nuevas tendencias y legislar sobre la materia, como ya lo están haciendo otros países, destaca.

El auge del teletrabajo ha llevado, incluso, a algunas naciones a promoverse como destinos de teletrabajadores ofreciendo ventajas para ello, como visados especiales para los llamados nómadas digitales.

RIF.: J-00023532-5











Manaplas S.A., Centro Industrial Las Adjuntas, Macarao, Caracas 1020A, Apartado 20045 Venezuela
Teléfonos: (0212) 433.67.67 (Master), Dpto. de Ventas +58 424 165.61.97, +58 424 194.21.72

"Hoy en día hay muchas profesiones teletrabajables; un ejemplo es la programación informática. Ofrecen al talento buena conectividad, tarifas bajas de impuestos y mejores condiciones de vida. Y a las empresas les genera seguridad y una mayor competitividad que las que se pueden encontrar en otros países. Algunos Estados están modificando su legislación fiscal y la laboral para ser atractivos al establecimiento de teletrabajadores", apunta el experto.

Siguiendo el ejemplo de otros países

Luego de la pandemia se comenzó a poner orden a esta modalidad. Existe conciencia de la necesidad de extender condiciones laborales a quienes desempeñan labores de manera remota. En algunos casos se habilita un espacio en los hogares de los trabajadores para ajustarlo a una especie de oficina, con sillas ergonómicas, escritorios. Pero además se les reconoce parte de los gastos por consumo de electricidad, celular e Internet y establecen reglas claras sobre los horarios de trabajo.

"Venezuela no ha tenido ninguna iniciativa para normar el trabajo a distancia. Lo que se ha hecho es por política interna de las empresas que han adoptado algunos criterios de la legislación extranjera que sí ha reglamentado esa área", señala Disilvestro.

Advierte que los llamados emprendimientos, que han venido marcando la pauta en los últimos años, tienen una dinámica de funcionamiento diferente. "No se observa el establecimiento de grandes empresas, sino de emprendimientos que son pequeñas y medianas industrias. Y no es el espacio donde el teletrabajo se va a desarrollar. La pyme exige la presencia del trabajador en el lugar de empleo. Son muchas veces personales o familiares. El teletrabajo implica una organización más grande, de servicio, en la que se pueda distribuir la carga de las distintas funciones".

Incentivos fiscales

Si bien se requiere de una revisión en la formación educativa que contribuya a preparar mejor al talento para el mercado laboral de hoy día, también es necesario el apoyo estatal con incentivos fiscales que permitan la creación de nuevos puestos de trabajo.

Una política integral de expansión de la inversión privada que derive en el incremento de la oferta laboral y en un crecimiento económico sostenible, debe incluir ventajas fiscales a los empresarios.

El presidente de la Comisión de Asuntos Laborales y Seguridad Social de Fedecámaras refiere la posibilidad de que el Estado subsidie parte de la seguridad social del trabajador, a manera de incentivar el primer empleo.

"Otros países generan ventajas para quienes contratan de esa manera. Un ejemplo es que por cada nuevo empleado el Estado reduzca unidades tributarias del pago del

Impuesto sobre la Renta, o aporte al pago de utilidades. Tiene que haber un apoyo económico, un incentivo estatal hacia los particulares para la generación de nuevo empleo, porque el motor de creación de puestos de trabajo es la rentabilidad de la empresa", sostiene.

"Venezuela no está cerca de regular el teletrabajo. El desarrollo de plataformas, como entregas de comida, de productos, de encomienda y de transporte de personas, ha sido una respuesta a la falta de creación de nuevos puestos de trabajo", precisa Disilvestro. Muchas personas han encontrado su base de ingresos en la aplicación de estas plataformas, ingresos superiores a los que pueda tener un trabajador de un puesto fijo. "Sin embargo, no cuenta con los beneficios que reconoce la ley a los empleados formales", recuerda, aunque puedan ser precarios en este momento.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) trabaja en la reglamentación vía convenio y recomendación, dice el experto. "Hay que precisar quiénes, dentro de esas plataformas, son empleados -porque también tienen empleados propios- y quiénes no deben ser considerados como tales en función de la dedicación y el tiempo que prestan".

La oportunidad es enorme

Venezuela está rezagada en cuanto al funcionamiento del mercado laboral. No obstante, "hay una oportunidad enorme. El espacio para trabajar es prácticamente infinito. Pero se necesita un talento formado, y se requiere de una revisión de *pénsums* y de estructuras de trabajo", insiste Disilvestro.

"Es un cambio de paradigma con respecto a la concepción clásica de cuál era la fuente del Producto Interno Bruto. No son los recursos minerales, forestales, agrícolas, y otros, sino el manejo de base de datos, la captación y el procesamiento de datos", afirma.

Las empresas hoy son nuevas, observa, para señalar que dentro de 20 años las profesiones que se estudiarán no guardarán relación con las que se han estudiado o estudian ahora. "La tecnología, la economía de datos, tiene la visión de que en 15 años más de la mitad del PIB mundial va estar cifrado en la economía de datos", apunta.

En el plan de desarrollo estratégico es vital la conformación de alianzas entre empresas con centros educativos para la actualización y formación continua del capital humano y de procesos de gestión, que se adapten a los nuevos modelos de transformación digital.

El sistema educativo debe evolucionar para dar prioridad a competencias prácticas, las empresas deben incorporar herramientas de la revolución digital para ser más competitivas, y el Estado, como supervisor y regulador, debe ofrecer las condiciones de infraestructura e incentivos fiscales que impulse la expansión de la inversión, que llevará a una ampliación de la oferta laboral.





Gustavo González Velutini,
Avex

Exportaciones: un puntal para el crecimiento económico del país

por Ligia Perdomo

De acuerdo con el presidente de AVEX, el país ha avanzado en aspectos como la Ley de Fomento a las Exportaciones No Petroleras, un ministerio de comercio exterior y una oficina de promoción de exportaciones, herramientas con las que no se contaba en el pasado y con las que empresarios venezolanos se proponen ampliar mercados, aunque está pendiente la puesta en marcha de la Ventanilla Única de Comercio Exterior y la reducción los impuestos que pechan al sector

Venezuela tiene el potencial para ser una gran nación exportadora de productos no petroleros y no auríferos. Aunque está lejos del pico de más de 8.100 millones de dólares alcanzado entre 2011 y 2014, el presidente de la Asociación Venezolana de Exportadores (AVEX), Gustavo González Velutini, dice que el parque industrial venezolano tiene la capacidad para cuadruplicar las exportaciones que, al cierre del primer semestre de 2025, se ubicaron en 1.100 millones de dólares.

Hay espacio para ello. Las exportaciones venezolanas no petroleras están llegando a 18 de los 27 países que integran la Unión Europea, además de Estados Unidos, China y Brasil, entre otros.

"La disminución del mercado interno y la capacidad instalada ociosa hacen que busquemos nuevos destinos donde los productos venezolanos gozan de buena reputación por ser de excelente calidad y sobre todo porque somos fuente confiable de suministro", afirma el empresario.

Algunas tareas para potenciar el mercado exportador están pendientes. Sin embargo, se han venido dando pasos en esa dirección. "Contamos con más herramientas que en el pasado", asegura.

FIBEX
TELECOM

Llevamos tu
CONECTIVIDAD
al siguiente nivel

INTERNET | ROBUSTO ESTABLE
Y SEGURO

HOGAR | PYME | EMPRESAS | ISP | CARRIERS



Internet + TV + DESCUENTOS EXCLUSIVOS CON + CLUB-FIBEX
TE DA +

¡El Internet que **Sí** Funciona!

www.fibextelecom.net

@fibextelecomve

0212 310 83 00



"Hoy en día tenemos algo que antes no teníamos: la Ley de Fomento a las Exportaciones No Petroleras, aprobada hace poco más de un año, ahora el comercio exterior tiene rango de ministerio, contamos con una oficina de promoción a las exportaciones (Venexporta), un viceministerio cuya función es el desarrollo de los acuerdos comerciales entre Venezuela y distintos países del mundo. Además, estamos por repotenciar el Banco de Comercio Exterior para el financiamiento de esas exportaciones", enumera González Velutini, quien añade que en esa normativa se establece que el Estado pueda dar incentivos a las exportaciones.

Prácticas comerciales mundiales

El comercio internacional está cada vez más globalizado: se suman prácticas que persiguen optimizar la cadena de suministros, reduciendo costos y ampliando mercados. Una estrategia nacional de exportación debe considerar las tendencias mundiales para ser más competitivos. Entre ellas, el Nearshoring, cita el empresario. Con esta tendencia parte de la producción se transfiere a terceros, ubicados en otros países geográficamente cercanos.

"Esta persigue -con los países vecinos- no depender de las autopistas de la logística, del alto tráfico de carga, buscando mercados por la vía de desviación de comercio entre los vecinos, que se traduce en lo siguiente: vecino ¿qué importas tú de terceros países que yo te pueda suministrar de forma confiable y con calidad igual o superior al producto que tú importas?", detalla el presidente de AVEX.

Otra de las prácticas comerciales recientes es el *Friendshoring*, con el que se busca mercados en países económica y/o políticamente afines, para conseguir beneficios mutuos. En este caso, el empresario ejemplifica con los miembros del BRICS.

Logística

La logística para exportaciones ha encontrado distintas trabas en los últimos años en los que, a consecuencia de la crisis económica venezolana, se redujo el mercado.

"Por la disminución del mercado venezolano, en volumen, en la actualidad no estamos a la cabeza de la logística internacional en esta parte del continente. Para contratar navieros y prestadores de servicio de carga aérea tienes que generarle interés y eso es tener productos que importan y más productos para exportar. Lo óptimo es que traigas y lleves el mismo volumen de bienes, y hoy en día eso no lo estamos logrando", describe González Velutini.

No obstante, observa un panorama favorable con los acuerdos firmados por el gobierno nacional con países como Turquía y China. "Hemos logrado que Venezuela

tenga conexión directa con esas dos potencias por vía marítima lo que eso hace que seamos más eficientes en costos y en tiempos para el cumplimiento de nuestra oferta exportable", señala.

Tareas pendientes

Se han logrado varios avances en materia de exportación. "Pero una tarea pendiente es la puesta en marcha de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), que fue contratada a las Naciones Unidas y en comercio exterior nos va a insertar a la vanguardia de las naciones. Para Venezuela va a representar un paso agigantado, ya que vamos a pasar de la 'sellocracia' acostumbrada a una transacción de comercio exterior sin papel. Además, esa herramienta nos va a ayudar a mejorar nuestros trámites burocráticos drásticamente", dice.

La VUCE disminuirá los tiempos en la obtención de los permisos que, de acuerdo con sus cálculos, pasará de 52 días en la actualidad, a 10 en una primera fase. Precisa que cuando esté en funcionamiento al 100 por ciento, la meta es llevarlos a tres días.

Una ventaja adicional que ofrecería esta herramienta, y que González Velutini destaca, es que en un solo sitio se tendrá respuesta de los 26 organismos que podrían estar involucrados en el proceso de comercio internacional, lo que representa una mejora sustancial en los procesos y costos que, a su vez, debería repercutir en más oferta exportable.

El tema impositivo es otro de los pendientes. El presidente de AVEX comenta que "hay un principio en comercio internacional que dice que los impuestos locales no se exportan. En Venezuela -dependiendo de lo largo de la cadena de producción-, tenemos entre 10% y 25% del precio del producto exportado, en impuestos locales que no tenemos cómo recuperarlo, pero estamos trabajando en ello".

Más que una necesidad, las exportaciones son una obligación para el empresario venezolano, afirma González Velutini.

"Nuestro mercado quedó pequeño para el tamaño del parque industrial y del potencial de producción en la economía primaria agricultura, ganadería y pesca, así como el mercado del desarrollo de los servicios".

Las exportaciones y la diversificación de la base de productos y servicios constituyen un puntal para el crecimiento económico del país, creando fuentes de trabajo y de divisas.

GRUPO
INTENSO
ARTES GRÁFICAS & EDITORIAL

Color y pasión para ti

- Empaques y Etiquetas

- Agendas y Cuadernos

- Libros y Revistas

- Impresión Comercial

- Papelería y Facturas

- Material POP

- Publicidad Exterior

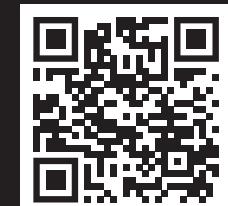
- Diseño Gráfico



• **Impresión Digital y Offset**

• **Gran Formato y Rotulado**

• **Impresión de libros por demanda (Desde un solo ejemplar).**



(0212) 235.59.69

www.grupointenso.com

@grupointensove

contacto@grupointenso.com

Calle Los Laboratorios,
Centro Industrial Intenso,
Nivel Sótano,
Los Ruices, 1071,
Caracas - Venezuela

Calidad, rapidez, compromiso y tecnología son términos que nos definen, por ello potenciamos estos factores todos los días para brindarle al cliente una mejor experiencia.



por José Antonio Gil Yepes, Presidente Datanálisis

En 1900, las cámaras, los puertos y las actividades empresariales más importantes eran las de Maracaibo, Puerto Cabello, Caracas y Carúpano; la interdependencia entre ellas era mínima y cada una coordinaba las relaciones con los gobiernos regionales, en particular lo relativo a las exportaciones del sector privado provenientes del agro y la cría. Pero el surgimiento y auge petrolero iban a cambiar la organización del Estado, del gobierno y del movimiento empresarial

En 1944 se crea Fedecámaras. Lógico. Si la toma de decisiones del gobierno se concentraba, pues había que concentrar la toma de decisiones, la organización y el cabildero del reparto de la renta en una organización empresarial, al igual que surgieron las centrales sindicales, los partidos políticos controlados por Caracas, etc. Este nuevo modelo de organización de la sociedad venezolana recuerda lo que sería una "tela floja", en la que abundan los hilos verticales (que conectan a cada sector con el gobierno), pero son escasos los hilos horizontales que conecten a los actores privados entre sí. Es decir, poca cooperación entre actores privados lo cual refuerza el control del Leviatán. Ante el fin de los grandes ingresos petroleros y que estos no han podido ser compensados por las exportaciones de otras riquezas naturales, como el oro, necesitamos volver a cambiar los modelos del Estado, del gobierno y de los sectores privados, tales como el empresarial, el sindical y los partidos.

EN PORTADA

NAHUEL
Venezuela, C.A.

Consolidador de carga

Escanea y descubre todas las posibilidades

Embarque con Nahuel
ventas@nahuelvenezuela.com
+58 412 572 1316

J-29782406-5

En ese cambio no es conveniente esperar a que sea quien sea quien controle la administración del Estado marque el paso en la desconcentración del poder político, ni mucho menos el económico. Eso es lo que está ocurriendo. No obstante, se observa que ante el empobrecimiento nacional, el gobierno no cambia las políticas que limitan el crecimiento, y más bien, incrementa los impuestos y las multas sin considerar que la mayor fuente de seguridad nacional es el desarrollo económico y el bienestar de la población, lo cual pone más peso en lo que sí puede hacer el empresariado: incrementar sus acuerdos de cooperación entre los eslabones de las cadenas productivas y entre los competidores (coopetición) para bajar los costos de transacción, hacerse más productivo, competitivo y exportar.

La transformación de los gremios empresariales es clave para promover sus alianzas de cooperación. Esto empieza por ampliar la *misión* de las cámaras, que hasta ahora ha sido "...agremiar empresas para articular intereses en las relaciones empresa-gobierno u otros sectores". A lo que ahora necesitamos añadir: "...y desarrollar mecanismos de alianza entre los eslabones de las cadenas productivas y de coopetición entre competidores para bajar los costos de transacción, aumentar la productividad, competitividad y exportaciones".

Esto significa que Fedecámaras, las Confederaciones Sectoriales y las Cámaras pueden reorganizarse para añadir a sus modelos institucionales funciones de apoyo o facilitación de negociaciones y alianzas entre las empresas. En el siguiente cuadro se resumen los principales cambios a introducir en los modelos institucionales de las cámaras empresariales.

40 datanálisis AÑOS

Gremio Empresarial Tradicional	Gremio Empresarial Moderno
Representación de intereses sectoriales específicos en relación con regulaciones y gobiernos. De allí que las cámaras sectoriales hasta ahora hayan tenido más vigencia que las cámaras regionales multisectoriales porque su misión ha consistido en cabildear verticalmente políticas económicas.	Representan diversos sectores y consideran otros aspectos tales como la sostenibilidad, innovación y tecnología. De allí que las cámaras regionales multisectoriales puedan lograr mas impacto en la medida que arraigue la misión de promover alianzas horizontales entre los eslabones de las cadenas productivas.
Menos flexible para responder a cambios.	Altamente flexible
Uso limitado de herramientas digitales .	Aprovechan herramientas avanzadas
Estructura más jerárquica y centralizada.	Más horizontal y colaborativa,
Comités : Menor número y menor autonomía.	Mayor número y mayor autonomía
Métodos de comunicación tradicionales, como reuniones presenciales, cartas, o informes impresos.	Plataformas digitales como redes sociales, aplicaciones móviles y videoconferencias.
Financiamiento : Inscripción, mensualidad, eventos, patrocinio y donaciones	Venta de servicios permanentes , talleres, proyectos sindicados ocasionales, inscripción y mensualidades, eventos, patrocinios y Crowdfunding

Estamos asistiendo a un cambio sistémico del modelo iniciado por el general Juan Vicente Gómez, basado en una alta concentración del poder político y económico lo cual unificó y pacificó al país, pero generó un sistema económicamente ineficaz, ineficiente y frustrante que se mantuvo mediante el mal uso de los ingresos petroleros a través del reparto de la renta, en vez de invertirla para diversificar la producción y exportaciones. El impulso para cambiar está en lo económico, en la caída de la renta. El freno a cambio radica en lo político, como dijo Douglass North, economista estadounidense. De allí surge que los empresarios se organicen para cooperar. Lo mismo se deben exigir los partidos, los trabajadores y todo colectivo social no oficial. Sin esa articulación pluralista de actores privados no pueden ejercer la debida influencia para que los gobiernos respeten sus derechos y libertades.

En Stanzione, somos aliados de quienes producen y transforman.

Sabemos que el **plástico mueve industrias, conecta mercados y construye soluciones**. Por eso, acompañamos con **logística inteligente** a quienes lo fabrican y mueven.

Pero también **creemos en un futuro** donde el **comercio y la sostenibilidad van de la mano**. Por eso, dentro de nuestras operaciones, **implementamos prácticas de reciclaje y manejo responsable del plástico**.

Producir, transportar y transformar con conciencia.

Esa es **nuestra manera** de **hacer logística**.





EN PORTADA

La participación en cámaras o gremios Una estrategia ganadora

por Fabián J. Campos Sánchez
Economista · Jefe de Escenarios de Datanálisis

En investigaciones sobre el comportamiento de las empresas venezolanas, hemos encontrado un patrón de conducta cuando estas se enfrentan a una «crisis». La empresas que atraviesan este proceso, sea originado por factores del entorno económico y político internacional, por transformaciones en su mercado, o por factores internos organizacionales, tienden a «recortar la inversión», fundamentalmente, en tres tipos de servicios: Afiliaciones a cámaras, gremios o asociaciones empresariales; servicios de análisis de entorno económico-político e investigaciones de mercado y publicidad.

Si la empresa deja de entender el entorno, investigar su mercado y publicitar sus productos, el efecto es claro: se deja de «atacar» las consecuencias de esa «crisis».

¿Pero qué sucede cuando la empresa decide reducir su actividad gremial?

Lo primero que se pierde es la capacidad de articular intereses con los pares del sector para elevar propuestas de políticas públicas, que pueden tener un peso importante en mejorar las condiciones del entorno que pueden estar causando esa crisis. Pero esto es lo que uno asocia «naturalmente» con el rol de las cámaras o gremios.

Si ahondamos en la definición propuesta por José Antonio Gil Yepes sobre la misión de las cámaras y gremios: *Agremiar empresas para articular intereses en las relaciones empresa-gobierno u otros sectores y desarrollar mecanismos de alianza entre los eslabones de las cadenas productivas y de cooperación entre competidores para bajar los costos de transacción, aumentar la productividad, competitividad y exportaciones*; pareciera que el impacto de la desvinculación gremial pueda ir más allá de la articulación de intereses.

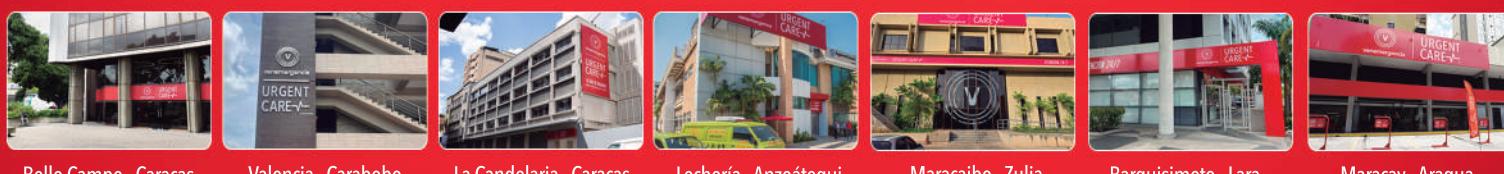


Lo anterior nos sugiere que la participación gremial activa está vinculada con el incremento en ventas. Es decir, que no es una apreciación «cuantitativa», sino, «cuantitativa». Y es lógico, porque si con la inversión en análisis de entorno, investigación de mercado y publicidad la empresa «ataca» y mitiga las consecuencias de las «crisis», es la participación en las cámaras o gremios la que puede atacar las causas.

CUANDO UN MODELO TRANSFORMADOR FUNCIONA, lo convertimos en red



Llevamos 14 salas de urgencias y seguimos expandiéndonos



Red de Aliados Urgent Care:



Escanea y encuentra
tu Urgent Care
más cercano

Carlos Jiménez,
presidente de
Tendencias Digitales

“El ecosistema emprendedor transita de la improvisación a la profesionalización”

por Erika Hidalgo López

Para el economista Carlos Jiménez, experto en Negocios Digitales y Marketing, “no basta con tener una buena idea; hay que entender el mercado, detectar oportunidades reales y construir una propuesta de valor diferenciada. Las herramientas clave hoy son digitales”

Venezuela se ha convertido en una economía de emprendedores como resultado de la complicada situación económica del país, que incrementó la actividad económica por cuenta propia; no obstante, sin formalidad, acceso a capital ni tecnología, las posibilidades de éxito se minimizan.

Carlos Jiménez, experto en Marketing, Gestión Tecnológica y presidente de Tendencias Digitales, apunta que “el emprendimiento en Venezuela ha sido una respuesta creativa y resiliente ante una crisis económica prolongada”. El reto es transformar esas iniciativas en empresas, una tarea en la que se está avanzando.

“Aunque nació como una forma de supervivencia para muchos, en los últimos años hemos visto una evolución hacia proyectos más estructurados, con mayor orientación al cliente, uso de tecnología y visión de largo plazo”, señala Jiménez, también profesor invitado del Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA).

“Desde mi perspectiva, el ecosistema emprendedor venezolano está transitando de la improvisación a la profesionalización. Cada vez hay más emprendedores que entienden la importancia de validar sus ideas, construir modelos de negocio sostenibles y diferenciarse mediante

la innovación. Incluso, el ecosistema innovador ha dado grandes pasos en medio de un contexto complejo”.

Precisamente, este proceso de formalización, a través del conocimiento gerencial y la adopción tecnológica, es parte del Plan de Impulso Estratégico para la Expansión Productiva y el Empleo que Fedecámaras está elaborando y discutiendo con diferentes sectores.

• ¿Es posible formalizar emprendimientos de manera más eficiente y acelerada con nuevas tecnologías?

Definitivamente, sí. La tecnología está reduciendo enormemente las barreras para la formalización de los negocios en Venezuela. Un emprendedor puede abrir hoy una tienda virtual o incorporarse en alguno de los marketplaces, gestionar su contabilidad o recibir pagos digitales sin necesidad de grandes estructuras.

“La tecnología también fomenta la trazabilidad y la transparencia, dos condiciones fundamentales para integrarse al ecosistema empresarial formal y acceder a financiamiento o alianzas estratégicas, lo cual implica un cambio de mentalidad a la hora de hacer negocios. Se ha avanzado, pero todavía quedan muchas tareas pendientes que involucran a los entes reguladores y las propias empresas proveedoras de servicios”, advierte Jiménez.

El pensamiento estratégico

El contexto actual exige a los emprendedores pensar estratégicamente, precisa el experto. En realidad, “no basta con tener una buena idea; hay que entender el mercado, detectar oportunidades reales y construir una propuesta de valor diferenciada. Actualmente las herramientas clave son digitales. Algunos beneficios tradicionales de la utilización de tecnologías en la empresa y su cadena de valor pasan por la automatización de procesos, la comunicación con clientes y proveedores, la reducción de costos y la mejora en el proceso de toma de decisiones, con base en el análisis de los datos”.

Una idea extendida es que la tecnología es costosa y complicada, y lo cierto es que muchas de las herramientas que necesitan los emprendedores se pueden conseguir a bajo costo e, incluso, gratuitamente. Jiménez sostiene que la tecnología no es un factor limitante, sino un habilitador.

Tecnologías claves

Con ideas claras, un proyecto, mecanismos de financiamiento e inteligencia de mercado a la mano, los empresarios deben establecer cuáles son las herramientas tecnológicas que agreguen valor al proyecto de manera rápida y segura. Se pueden mencionar algunas tecnologías que no deberían faltar en cualquier empresa, aclara Carlos Jiménez, aunque probablemente algunas Pymes venezolanas no las poseen en su totalidad. A continuación una lista de las herramientas clave:

- Conexión a Internet, Sistema administrativo o contable, Herramientas de comunicación (Gmail o MS Outlook, WhatsApp Business, Zoom, etc.), herramientas de productividad y colaboración (Office 365, Google Workspace, etc), herramientas para gestionar las relaciones con los clientes (HubSpot, Zoho CRM, Salesforce, etc.), almacenamiento en la nube y respaldo de datos (Dropbox, Google Drive, Microsoft OneDrive, etc.), y otras como gestión de redes sociales, ecommerce, medios de pago etc.

La evolución de los medios de pago con la aparición y masificación de las plataformas de pago móvil P2P y C2P han resultado herramientas de suma importancia estratégica para el desarrollo de pequeños emprendimientos y negocios familiares.

Las definiciones tecnológicas

“A pesar de las ventajas claras que ofrece el uso de la tecnología, en muchas empresas, sobre todo las más pequeñas y los emprendimientos, se presenta el desafío de cómo incorporarlas debido a la falta de personal calificado y recursos. En este aspecto, es clave identificar las áreas críticas del negocio en los que la tecnología puede tener un impacto importante, ya sea a través del aumento de los ingresos, mejorar la experiencia de los clientes o reducir los costos y gastos”, señala Jiménez.

La computación en la nube es un gran democratizador de la tecnología para las Pymes y emprendedores, así como un promotor también de eficiencias y agilidad para los grandes negocios porque permite acceder a plataformas y aplicaciones pagando por su uso -software as a service-, sin necesidad de realizar cuantiosas inversiones en equipos o software, añade.

La nube es fundamental para habilitar otras tecnologías avanzadas como la Inteligencia Artificial y el Internet de las Cosas (IoT). También la Analítica de Datos y la Inteligencia Artificial permiten conocer mejor al cliente, automatizar tareas y escalar con eficiencia, precisa el experto.

Sin embargo, Jiménez resalta que “el punto de partida es lograr conectar la tecnología con necesidades concretas del consumidor que tendrán ventajas competitivas sostenibles”.

Seguros Constitución C.A. Cl. 100 # 10-23-3. Innovamos para Servir
RIF: J-09028623-3

En esta
NAVIDAD
nos convertimos en el
GUARDIÁN
de tu tranquilidad

iFelices Fiestas!

Seguros Constitución C.A. Cl. 100 # 10-23-3. Innovamos para Servir
RIF: J-09028623-3



Elías Rodríguez,
presidente de Cavempre

Formalizar el emprendimiento es la clave para crecer

El titular de la Cámara Venezolana de Emprendimiento señala que una de las prioridades del gremio es enfrentar la elevada “tasa de mortalidad” de los nuevos negocios en el país, ya que solo 15 % logra superar el primer año de operaciones

El presidente de la Cámara Venezolana de Emprendimiento (Cavempre), Elías Rodríguez, señala que es importante distinguir de qué se habla cuando se define el hecho de emprender una actividad económica y, en este sentido, deja claro que hay una diferencia sustantiva entre emprender formalmente y trabajar por cuenta propia.

Emprendedor “no es aquel que agarra una sábana para colocar varios paquetes de harina de maíz y se ubica en una acera para venderlos”, sino aquel que define un modelo de negocio con metas de corto, mediano y largo plazo, con un nicho determinado y vocación de formalidad.

“Sobre todo, y esto es fundamental, el emprendimiento debe tener un elemento diferenciador y un valor agregado. Esa idea, ese producto o servicio que se va a comercializar, debe contar con algo que lo distinga, que lo haga resaltar, por decirlo de alguna manera, de todo lo que existe habitualmente y que conocemos como comercio tradicional”, apunta un detalle sustutivo.

En consecuencia, Rodríguez señala que esta es la concepción de emprendimiento que de diversas formas agrega valor a la economía, porque paga impuestos, genera empleo, diversifica la oferta de productos, crea innovación e incorpora nuevas tendencias de producción y consumo, entre otros valores. “Incorporar o apalancarse en el factor tecnológico es una de las formas más simples que existen hoy en día para innovar. No es la única, no es exclusiva ni es excluyente, pero es una de las más claras, simples y potencialmente exitosas, sin lugar a duda”, apunta Rodríguez.

La determinación es la base

Para el titular de Cavempre, el ejercicio de emprender no es un acto de voluntad, sino un proceso que comienza con la determinación.

“Si bien es cierto que muchos dicen que emprender en Venezuela es muy complicado, que la situación país es un reto, creo que las necesidades del mercado y esos retos que atraviesa Venezuela se convierten en ventaja para los emprendedores porque son tantas las necesidades que atender, que con el solo hecho de que identifiques una y la abordes para encontrar una solución real no solo estás construyendo país, estás generando ese *plus* o esa solución a tu comunidad, a tu estado, sino que también, al canalizarla, puedes tener un emprendimiento muy rentable”, explica el dirigente gremial y comenta un ejemplo claro: las aplicaciones de gestión de movilidad, un negocio que se expande en Venezuela, incluso, con presencia internacional.

En este sentido, el presidente de Cavempre apuntó que estos emprendedores detectaron un problema real con el transporte público, en el que había informalidad, precios fuera de mercado e inseguridad utilizando herramientas tecnológicas para resolverlo, y lo han hecho con tal éxito que incluso las tarifas de los taxis se han estandarizado.

Un país de emprendedores

“La necesidad obliga”, dice un antiguo refrán venezolano. En consecuencia, la complejidad del entorno económico y social del país ha impulsado a un creciente número de personas a buscar mecanismos para generar ingresos o complementar los que ya tiene.

A juicio de Elías Rodríguez esta tendencia ha transformado al país. “Estamos posicionados como el noveno país con la población más emprendedora del mundo lo cual se traduce en que cerca del 80 % de la población venezolana económicamente activa está emprendiendo o quiere emprender a mediano plazo”.

Estos datos provienen del Monitor Global de Emprendimiento, un estudio que se realiza anualmente desde 1999 por el *Babson College* y el *London Business School*.

“Sueña muy bonito, pero también tenemos una gran debilidad -que es parte de lo que nuestra Cámara se ha focalizado en comenzar a resolver- y es que de ese 80% de los emprendedores que inician actividades cada año, cerca del 65% no logra superar el primer año; además, del 15 % de los emprendedores que logra superar el primer año, menos del 5 % consigue consolidar su negocio en los siguientes tres años”, expresa Rodríguez.

La alta “tasa de mortalidad” de los emprendimientos venezolanos tiene que ver con la aridez del entorno financiero y de mercado, aunque en buena medida el país ofrece oportunidades amplias en una diversidad de sectores.

Para Rodríguez, la formalización es un tema modular porque permite al emprendedor acceder a una serie de herramientas y beneficios, como, por ejemplo, modelos de financiamiento y tecnología. No obstante, el dirigente sostiene que lo primero es comenzar. “Si tú no arrancas no vas a poder tener la certeza de que el negocio es viable. Si antes de arrancar el emprendedor comienza endeudado, esa carga crediticia se puede convertir en el peor enemigo”, apunta Rodríguez.

Recomienda la formalización y la posterior agremiación porque estos procesos dan acceso a asesoramiento especializado y a orientación en áreas medulares como mercadeo, finanzas, tecnología y gerencia.

El dinero no puede ser el objetivo

Emprender genera trabajo duro y demanda sacrificio, por lo que el dirigente gremial subraya que la formación de un negocio no debe responder esencialmente a una necesidad económica -un elemento que subyace en toda actividad comercial o manufacturera-, sino a la construcción de un proyecto de vida con prosperidad.

En consecuencia, el emprendimiento debe responder a la vocación, conocimiento, habilidades y aptitudes de aquel que lo inicia con un condicionante: la teoría del “hombre orquesta” no funciona, por lo que en el proceso se deben construir equipos y alianzas para que la empresa tome forma y comience a operar en un mercado bien definido. “En este punto es cuando el financiamiento se hace crítico, no antes”, expresa el dirigente gremial.

“No existe el momento ideal ni tampoco las condiciones ideales. No hay que contar con rebajas de impuestos, ni con claras oportunidades de financiamiento. Emprender es un proceso que tiene sus etapas que sería imposible transitar, si no se comienza a caminar”, precisa el presidente de Cavempre.



GMC
GRUPO MUNDIAL CARGO
Excelente Servicio en Tiempo Record
Excellent Service in Record Time



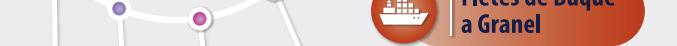
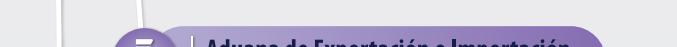
MCSA
MUNDIAL CARGO SERVICIOS ADUANALES



MCLS
MUNDIAL CARGO LOGISTICS SERVICES



MANEJAMOS SU CARGA
desde
cualquier origen
HASTA SU
DESTINO FINAL

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

 www.grupomundialcargo.com

ANA RINCÓN +58 414 282.8115

J-00253169-0

Leonardo Palacios,
experto en materia tributaria

Recuperación económica pasa por rediseñar el régimen tributario

por Ligia Perdomo

Las persistentes distorsiones presentes en la economía venezolana dificultan su normal funcionamiento, obstaculizando el trabajo de la empresa privada y afectando la calidad de vida del ciudadano común. Los cambios que se han dado en la materia en los años recientes no responden a una política de Estado coherente, sino a una coyuntura de bajos ingresos, elevada inflación y devaluación del bolívar que causó una voracidad fiscal por parte de distintas instancias, así como la aplicación discrecional de las normas.

Construir un marco institucional sólido y confiable que permita inversiones que apuntalen un crecimiento económico sostenido pasa, entre otras líneas de acción, por una profunda reforma del sistema tributario.

“El actual es distorsivo y atenta contra la productividad y el bienestar de la población”, dice Leonardo Palacios, abogado experto en la materia, para quien una verdadera reforma tributaria “debe ser el producto de la consulta a los sectores destinatarios; es decir, a aquellos que van a ser incididos o alcanzados con los cambios propuestos de los tributos vigentes, o por la incorporación de nuevas especies”.

El jurista destaca que Venezuela necesita con carácter perentorio una reforma tributaria que trascienda las simples y poco estudiadas modificaciones puntuales de la estructura impositiva. “Estos cambios aislados suelen ser asistemáticos y responden más a la inmediatez de cubrir un ejercicio fiscal que a una verdadera planificación”. Y observa en ello una gran contradicción entre la aspiración de una economía abierta y un modelo de planificación centralizada que aún no ha sido desmontado.

“Hay que formular propuestas adecuadas de política tributaria: la eliminación de los tributos que no cumplen su función o que entorpecen los objetivos económicos y financieros del Estado, y la modificación de aquellos que deben ajustarse a las necesidades de una política orientada a la recuperación, crecimiento y estabilización económica”, señala Palacios.



KONICA MINOLTA

dks

REACH YOUR AMBITION

AccurioLabel 400
Presa Digital Etiquetas (Banda angosta)
39.9 metros por minuto
5 colores (CMYK + Blanco)
3.000 metros lineales
Usa sustratos flexográficos

Impresión sin pretratamientos o primer

AccurioPress C4080 / C4070
Presa Digital
Hasta 81 páginas A4/min
¼ de pliego
Manejo amplio de sustratos
Gramajes hasta 360 g/m²

Imprime hasta 1.30m de largo

AccurioPress C84hc
Presa Digital
Hasta 81 páginas A4/min
¼ de pliego
Impresión hasta 1.30 m
Gramajes hasta 360 g/m²

Tóner de alto croma AccurioPress C84hc
-Mayor gama en azules/verdes
-Mayor gama en rosados/violetas

Tóner CMYK Convencional

SRGB

Giving Shape to Ideas

Doku Soluciones, C.A. RIF: J-296595526

Av. Principal Los Ruices, Edificio Roche, Piso 1 Caracas-Venezuela

📞 +58 (412) 011.49.97 📞 +58 (412) 219.58.44 📞 +58 (412) 219.14.50

www.dks.com.ve info@dks.com.ve

mikonicaminoltavzla dokusoluciones

La consulta como base de la reforma

Para el expresidente de la Asociación Venezolana de Derecho Tributario, la forma más segura de lograr el objetivo deseado es que las propuestas de reforma tributaria sean objeto de amplia consulta con los sectores académicos, productivos y consumidores, y su aprobación sea el resultado de un amplio y universal debate en el seno de la Asamblea Nacional.

Y no es poco lo que hay que hacer para lograr un régimen tributario acorde con el desarrollo del país. Entre las características del "perverso" sistema impositivo con el que cuenta Venezuela en estos momentos, Palacios destaca su complejidad, lo que afecta el cumplimiento voluntario de las obligaciones, especialmente entre pequeños y medianos contribuyentes, pero la normativa también es poco transparente, lo que dificulta su correcta interpretación, así como el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias y la reducción de la evasión fiscal.

Otro punto es la existencia de tributos que afectan la producción y la inversión que, sumados a la inseguridad jurídica, alejan la posibilidad de que Venezuela se convierta en un país atractivo para la recepción de capitales. "Existen impuestos que no cumplen adecuadamente su función recaudatoria ni contribuyen positivamente al ordenamiento de las políticas públicas -como el Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras o el Impuesto al Patrimonio- que hacen del sistema un esquema engoroso, costoso en términos de cumplimiento formal, y con escasa efectividad recaudatoria", exemplifica el especialista.

Numerosas exenciones y exoneraciones injustificadas han perforado el Impuesto al Valor Agregado, expresa, para agregar que el sistema de retención del IVA colapsó "debido a la aplicación de retenciones excesivas -del 75%- entre contribuyentes especiales, cuando en realidad deberían aplicarse tipos o porcentajes menores y enfocados únicamente en actividades de difícil control".

En este sentido, Palacios plantea un sistema que capture adecuadamente el valor agregado en cada eslabón de la cadena, sin recurrir a tasas desproporcionadas. Señala, además, que no existe una armonización plena entre el IVA, los impuestos específicos al consumo y el Impuesto sobre la Renta.

"En la práctica, la desnaturalización del IVA lo ha convertido en un impuesto al ingreso bruto, como se evidencia en la reducción del período de declaración de mensual a quincenal, afectando el proceso normal de formación de precios".

El experto considera que una reforma al sistema tributario debe incluir una revisión del Impuesto sobre la Renta para restablecer mecanismos de corrección monetaria para activos y pasivos, evitando que contribuyentes sin capacidad económica real terminen sometidos a cargas excesivas. Y también para garantizar un tratamiento

neutral para la inversión, que involucra la exclusión de dividendos de la base imponible e introducir incentivos reales a la inversión productiva -tecnología de punta, nuevos proyectos- bajo alícuotas razonables y sin pervertir el impuesto mediante rebajas excesivas.

En la actualidad, no hay armonización entre los tributos nacionales, estadales y municipales lo que genera conflictos y cargas superpuestas, observa. En virtud de ello, propone el diseño de un sistema que respete la autonomía de cada nivel territorial, pero que a la vez evite duplicidades irrationales y permita una participación equilibrada en la renta empresarial bajo criterios de racionalidad económica.

Regímenes especiales para contribuyentes de difícil control resultan inexistentes. Palacios plantea diseñar regímenes especiales en los impuestos fundamentales del sistema, que incluyan la posibilidad de un régimen monotributista (como existe en otros países), y que pueda coexistir con el resto del sistema, sin ser excluyente.

Las consecuencias

Todas estas distorsiones afectan al empresario, pero también "se traducen en impactos significativos en los precios finales de bienes y servicios, así como en su calidad. Lo cual, incluso, abre espacio para el contrabando sin controles sanitarios, comprometiendo la seguridad alimentaria, reduciendo la capacidad económica y adquisitiva de los venezolanos, especialmente de aquellos más vulnerables al impacto de la inflación. Esta última funciona como un impuesto indirecto", indica.

Además, señala, que estas distorsiones, durante todo el proceso de producción, distribución y comercialización de bienes y servicios, generan incrementos en los costos de transacción, dificultades de financiamiento, erosión del flujo de caja y la imposibilidad de ofrecer descuentos por pronto pago o por volumen. Todo ello afecta el normal desenvolvimiento del comercio, limita la inversión en tecnología para aumentar la producción y alimenta la inflación, que se traduce finalmente en mayores costos y precios. "Y un país con alta inflación es incapaz de crecer", afirma.

Tal como está estructurado el sistema tributario vigente afecta la rentabilidad de los factores que integran la estructura empresarial. Es decir, apunta el experto, la remuneración adecuada y protección del trabajador, la rentabilidad del inversionista, la remuneración del empresario que organiza y arriesga su patrimonio y la retribución de los demás factores de producción que intervienen en la actividad económica.

Palacios concluye afirmando que en una economía ya afectada por restricciones de flujo de caja, problemas bancarios, inflación y devaluación "la pesada carga que impone un sistema tributario distorsionado debilita aún más su capacidad de recuperación, lo cual hace imposible reactivar el aparato productivo y, en consecuencia, impide ampliar la base imponible que permitiría generar mayores ingresos tributarios para el Estado".



¡LAS MEJORES SOLUCIONES DE CODIFICACIÓN!





José Grasso Vecchio, presidente de la Bolsa de Valores de Caracas

“El mercado de valores tiene soluciones de financiamiento para todas las empresas”

por Ahiana Figueroa

Según José Grasso Vecchio, presidente de la BVC, las empresas e instituciones, grandes, medianas y pequeñas, nacionales y extranjeras, públicas y privadas, tienen posibilidades de llegar al mercado de valores y obtener soluciones diseñadas de acuerdo con sus necesidades, ya que en la institución se transa una gama de instrumentos que ofrecen financiamiento y otros muestran rendimientos positivos para aquellos que deseen solo invertir

El mercado de capitales en Venezuela se encuentra actualmente preparado para acompañar a las empresas en la búsqueda del financiamiento que requieren. Durante los últimos años se actualizaron y flexibilizaron procesos, se pusieron en marcha nuevos productos y nuevos actores ingresaron a la lista de oferentes de acciones y papeles comerciales. Por otra parte, el índice bursátil se mantiene creciendo y las transacciones continúan en alza tanto en volumen como en número de operaciones.

La Bolsa de Valores de Caracas fue fundada en el año 1947. Luego de altibajos en estas casi ocho décadas, hoy requiere mayor profundidad y más participación de compañías de los diferentes sectores económicos del país. Para el presidente del corredor capitalino, la sinergia entre ambos sectores se convierte al final en una relación ganar-ganar. Asegura que la meta es desarrollar el comercio, el consumo, la productividad del país y su exportación.

“En cada oferta de productos que tenemos se desprenden beneficios y estrategias para que las empresas que buscan financiamiento o las personas que tengan necesidades de inversión puedan optar por las alternativas que se adapten a la dinámica de su negocio”, indicó.

Varios gremios empresariales se han acercado a la BVC para explorar esas posibilidades de financiamiento, entre ellos, Consecomercio y otros que agrupan al sector emprendedor.

Grasso Vecchio agregó que la Bolsa ofrece un servicio en todo el país a las empresas que requieran acceder al mercado de valores; sin embargo, precisa que la vía para adelantar las gestiones es a través de una casa de bolsa.

“La casa de bolsa es el camino para una empresa que tenga necesidades de financiamiento o de liquidez. Es la vía para que se le estructure un producto de acuerdo con su realidad y con sus necesidades. Por cierto, hay productos en moneda nacional, en bolívares indexados y también en dólares. Hay productos a corto y a largo plazo. Es la casa de bolsa, la que en conocimiento de la dinámica económica y del mercado, recomendará que se adapte al momento en el que se tome la decisión de entrar al mercado de valores”, dijo.

Actualmente, existe un total de 33 casas de bolsa concentradas mayoritariamente en el centro del país, que están totalmente abiertas a ofrecer sus servicios a las personas naturales o jurídicas que se encuentren en cualquier región.

“Uno debe ir al mercado oficial que es controlado, regulado, supervisado y trabajar con cualquiera de las 33 casas de bolsa que sea de su preferencia, y que obtenga la calidad de servicio al que se aspira”, acotó.

Informó igualmente que para el año 2026, la BVC pondrá en marcha “un trabajo de campo muy intenso” para visitar todos los estados de Venezuela y reunirse con empresarios para ofrecerles la información que requieran del mercado de capitales.

Variedad de productos o instrumentos

La Bolsa de Caracas cuenta con tres mercados en los cuales se pueden transar diversos instrumentos: el mercado de renta variable, el mercado de renta fija y el mercado de otros bienes.

“Este es un mercado vivo que está funcionando. La gente visita la institución mostrando gran interés por invertir, por conocer las posibilidades que ofrecemos en la Bolsa. Se le da a conocer a los sectores que es indispensable que tengan presente en su menú de inversiones a la Bolsa de Valores de Caracas que les da opciones de cómo financiar su empresa, o cómo invertir unos excedentes, porque tenemos soluciones para todos”, sostuvo Grasso Vecchio.

Explicó que en el mercado de renta variable se emiten acciones y se transan paquetes accionarios. Este mercado permite a una empresa grande, mediana o pequeña captar recursos sin incurrir en endeudamiento de corto o mediano plazo.

“¿Qué es lo qué hace? Se emiten unas acciones o unas nuevas acciones y de esta forma se incrementa el capital propio. Se está recibiendo liquidez y la relación deuda/capital no se perjudica, se está mejorando la solvencia y la flexibilidad financiera”, acotó el presidente de la BVC.

El Índice Bursátil Caracas (IBC), que es el medidor del rendimiento de la Bolsa y del mercado de renta variable, muestra “resultados fabulosos, pero necesitamos aumentar el número de empresas. No las 40 que tenemos ahora, necesitamos 300 o 500. El mercado ha mejorado porque desde 2007 no habíamos obtenido un récord de operaciones. Es decir, hace 18 años que no se alcanzaban las 1.000 transacciones y ya hemos llegado a 1.500, pero necesitamos 3.000, 5.000, 10.000”.

En cuanto al mercado de renta fija se cuenta con papeles comerciales de más corto plazo y bonos quirografarios de más largo plazo. Grasso Vecchio explicó que estos instrumentos permiten proyectar el flujo de caja de las empresas, conocer los costos de su financiamiento y obtener liquidez rápidamente. “Hay un instrumento que se llama Valorem aprobado por la Superintendencia Nacional de Valores (Sunaval) que está enfocado en los emprendedores, de ahí su nombre”.

“Una empresa pequeña y mediana también puede estar en el mercado de renta fija. Los ayuda a tener un mejor gobierno corporativo. Esto es también una oportunidad de formalizarse cada día más. El emprendedor que ha ido escalando, podrá lograr una estructura corporativa que le aporte un apoyo más fuerte”.

Con respecto a los títulos de participación, explicó que también se pueden hacer a través de la titularización de activos. “Tienes activos, lo llevas a una casa de bolsa, te los estructura, los titulariza, vendes esas participaciones en el mercado y así se convierte en otra forma de obtener liquidez”.

Los papeles comerciales son de corto plazo y no más de 360 días. Se pueden emitir por 180 días y se renuevan por otros 180 días. También existen las obligaciones quirografarias que tienen vencimientos mayores a un año.

En tercer lugar, está el mercado de otros bienes o certificados de financiamiento bursátil que nació a finales del 2023, y desde ese entonces muestra un crecimiento importante en cuanto a monto y número de transacciones. Los instrumentos que aquí se negocian no son objeto de oferta pública, son de pacto privado con requerimientos que facilitan su estructuración rápida a bajo costo. Va dirigido, principalmente, al sector comercial pero se pueden sumar otras áreas.

“Se realizan operaciones de *factory* que es un contrato para obtener liquidez inmediata de facturas pendientes de cobro, que se ceden mediante una operación bursátil en la Bolsa de Caracas, en la que se otorgan los derechos de crédito que derivan de esta actividad. Los recursos pueden recibirse el mismo día siempre y cuando se hagan antes de las 11:00 de la mañana”.

En el mercado de otros bienes ya se han emitido más de 3.300 certificados y han participado aproximadamente unas 380 empresas.

“Debemos darle mayor profundidad a la Bolsa porque a medida que eso ocurra se podrán atender todas las necesidades de inversión del venezolano. Tenemos presencia en más del 80% de las empresas de toda la geografía nacional y de todos los sectores económicos que han utilizado el mercado de valores”.

Por otra parte, Grasso Vecchio recordó el rendimiento que muestra el IBC, que de octubre 2024 a octubre 2025 fue de 140 % en su equivalente en divisas. “¿Qué indica esto? Que la Bolsa funciona bien, y que la mezcla de sector público y del privado, en el que está toda la economía venezolana, ha sido positiva. El mercado también se ha mantenido estable, a pesar de factores externos como la llamada guerra arancelaria. Sin ninguna duda, navega en aguas tranquilas con una buena marcha, con un crecimiento adecuado”.



Cavecol Fortaleciendo el proyecto de la ZEE binacional entre VENEZUELA Y COLOMBIA

Una zona económica especial binacional es considerada como una iniciativa entre dos países con la finalidad de promover el desarrollo económico en regiones fronterizas a través de la cooperación en sectores como Comercio, Industria, Energía y Turismo. Un ejemplo reciente de este tipo de iniciativas es el acuerdo establecido entre Colombia y Venezuela para crear una zona de estas características cuyo radio de acción abarque el estado Táchira (Venezuela) y el departamento Norte de Santander (Colombia), con el objetivo de impulsar la inversión, el comercio regional, crear empleos y combatir problemas comunes.

Sobre este tema, Luis Alberto Russián, presidente de la Cámara de Integración Económica Venezolano Colombiana (Cavecol) señala que esta iniciativa, propuesta originalmente desde los sectores públicos venezolanos y colombianos para generar un régimen especial que abarque ambos lados de la frontera, todavía se encuentra en fase preparatoria a partir del memorándum que establece el desarrollo de una hoja de ruta que lleva a

la implementación de una zona económica especial binacional propiamente dicha.

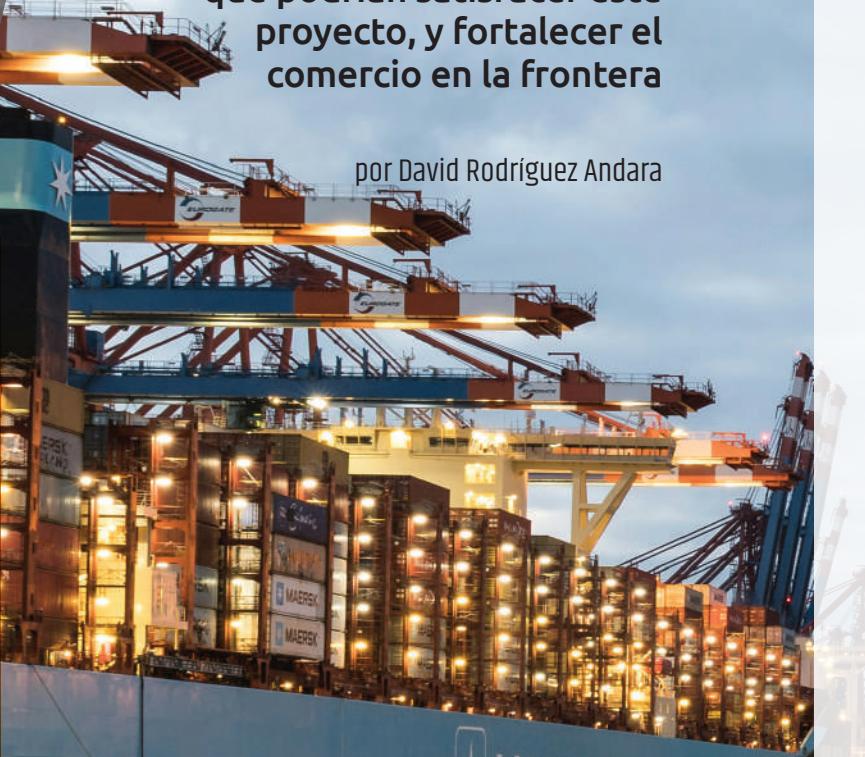
"Nosotros, como Cámara, hemos apoyado esta figura porque técnica y académicamente las zonas binacionales fronterizas son útiles, incluso son necesarias, por generar espacios de encuentro y construir consensos entre actores de los dos países involucrados, pero no solo en el ámbito nacional, sino también regional y local. Muchas de estas zonas están ya presentes en Colombia y entre los países que integran el Mercosur, como Argentina y Brasil y Uruguay".

Russián agrega que la Organización Mundial del Comercio (OMC) permite la creación de zonas especiales fronterizas, porque facilitan y apoyan los procesos de liberación comercial o de integración, lo que a su vez supone que se dé una mayor articulación en la frontera.

"Entonces, estos son nuevos espacios que buscan la articulación de actores para lograr consenso y ponerse de acuerdo en diferentes temas. Eso es importante en

Luis Alberto Russián, presidente de la Cámara de Integración Económica Venezolano Colombiana, indica que se han reunido con representantes de diferentes sectores públicos y privados para conocer las propuestas y necesidades que podrían satisfacer este proyecto, y fortalecer el comercio en la frontera

por David Rodríguez Andara



nuestro caso porque venimos de un reciente cierre de frontera. Por esa razón en Cavecol consideramos que es necesario todo aquello que refuerce la posibilidad de institucionalidad, que promueva el encuentro para lograr consensos y que permita solucionar problemas que se presenten cotidianamente en la frontera", afirma.

El presidente de Cavecol comenta que a finales del pasado mes de agosto tuvieron un encuentro binacional en Cúcuta promovido por la Cámara Colombo Venezolana con la finalidad de conversar sobre este tema, en el que participaron empresarios y autoridades de ambos países, abocándose a la tarea de hacer realidad este proyecto.

Lo que llevó a una segunda reunión el pasado mes de septiembre, en la que la Cámara de Comercio del Táchira invitó a diferentes actores de la región y en la que se establecieron 12 mesas de trabajo, con más de 200 participantes, para tratar temas relevantes como el comercio de inversión, inversión productiva, transporte, cargas terrestres, agenciamiento agrario, comercio exterior, sostenibilidad industrial, turismo, comunicaciones y seguridad.

"En esta reunión los actores presentaron sus observaciones y plantearon sus propuestas. Cavecol, por su parte, junto con el PNUD de Naciones Unidas y la Gobernación del Táchira, planteó la posibilidad de contratar una empresa consultora, para darle forma a los planteamientos y poder establecer una agenda de los temas a trabajar".

Agrega que, en octubre, realizaron una serie de encuentros para tener la posibilidad de desarrollar esta agenda de trabajo desde Cavecol, en la que participaron Carlos Luna, presidente ejecutivo de esta Cámara, Peter Ibarra, representante del PNUD, y los dos consultores, Richard Obuchi, del IESA, y Walter Clarems Endara, boliviano, exsecretario general del SELA. También asistieron algunos alcaldes, así como representantes de las cámaras empresariales de San Antonio, Ureña, San Cristóbal, de la Universidad de los Andes y la del Táchira,

"Toda esa información y propuestas las estamos canalizando con el apoyo de los consultores, de manera de definir la visión que como país tiene Venezuela sobre esta zona económica".

El liderazgo de Cavecol

Sobre este documento que están trabajando en Cavecol, Russián explica que se identificaron diferentes aspectos como la necesidad de crear instituciones y reglas claras de juego, que permitan la convivencia y el desarrollo conjunto, más allá de lo comercial. También se destaca la necesidad de aprovechar las capacidades ociosas en el ámbito industrial del lado venezolano, trayendo materia prima colombiana a través de un régimen aduanero

especial, para así poder importar, procesar y exportar a Colombia.

"Está además la necesidad de mejorar las condiciones en cuanto a las diferencias cambiarias, porque eso lesiona la competitividad de ambos lados de la frontera; incluyendo lo referente la brecha cambiaria que hay entre el peso colombiano y el bolívar venezolano ya que genera distorsiones", señala.

El presidente de Cavecol se refirió a la necesidad de mejorar las condiciones de cooperación social en cuanto al desarrollo fronterizo, en temas de validación y homologación de títulos, así como generar espacios para la convivencia y la asistencia humanitaria recíproca, y mejorar los mecanismos relacionados con las escuelas y el paso de los niños de ambos lados de las fronteras.

En materia de comercios e inversión, asegura que debe trabajarse en pro de un régimen armonizado que contemple exoneraciones de impuestos porque en Colombia ya existen zonas con suspensión de cobro de impuestos mientras que en Venezuela lo que se aplica es su reintegro. "Se requiere que expertos y autoridades de allá y de acá, se pongan en contacto para lograr consensos y ver cómo se armonizan y se acercan los procesos".

Sobre el desarrollo de esta zona económica especial, Russián señala que desde Cavecol han venido liderando la iniciativa con el apoyo del PNUD, que les ha brindado los recursos para llevar adelante este proyecto, y también están sensibilizando a las autoridades regionales con respecto a la importancia de evaluar y construir la posición venezolana. "Hemos articulado con todos estos actores sociales, gremiales, académicos, incluso políticos, y autoridades locales, alcaldes, para tratar de hacer un mejor análisis, un mejor diagnóstico y una mejor propuesta entendiendo que la frontera debe ser protagonista de su propia historia".

Según Russian, una vez que se active esta zona uno de los sectores económicos más beneficiados será sector logístico y de comercio exterior en el que Táchira tiene ventajas importantes, respaldado por una historia, una trayectoria y una vocación logística en el comercio binacional.

Destaca que el estado Táchira es altamente productor de leche, queso, hortalizas y café, por lo que es un tema importante tratar de que se formalice el intercambio comercial en estos rubros, muchos de los cuales están saliendo a Colombia de manera informal. En Cavecol promovemos la formalidad y queremos que el comercio sea legal, independientemente del sector".

Asimismo, afirma que "otro elemento importante debe ser fortalecer el servicio turístico regional, binacional entre los agentes de frontera, que además tienen mucha afinidad y mucha identidad".

Fedecámaras Táchira

Vitrina de un empresariado comprometido con su entorno social

De acuerdo con Gipsy Pineda, presidenta de Fedecámaras Táchira, para implantar la Zona Económica Especial Binacional es necesario resolver las fallas en servicios públicos, las falencias en los mecanismos de pago, y la falta de financiamiento

Gipsy Pineda es, desde julio de este año, la presidenta de Fedecámaras Táchira. Se inició en las lides gremiales en la Cámara de Turismo regional en la que también llegó a la más alta instancia.

Recientemente fue galardonada como una de las Diez Jóvenes Sobresalientes de Venezuela por el *Ten Outstanding Young Persons (TOYP)*, un programa global de la Cámara Junior Internacional JCI que se celebra en más de 100 países. Gente de su entorno sostiene que incluirla en el TOYP viene a ser un reconocimiento a su constancia en el trabajo, un mérito que Pineda expresa a diario en una frase: *para ser hay que hacer*.

Empezó desde muy joven como una emprendedora informal; más tarde culminó sus estudios y continuó trabajando en el ámbito comercial. Una vez alcanzada la prosperidad, se despertó su inquietud por aportar a la sociedad tachirense parte de esa conquista, y la ruta que eligió para consolidar ese aporte fue la actividad gremial.



por Gustavo Gil

Primero fungió como tesorera de Fedecámaras Táchira; luego, ascendió a segunda vicepresidente y ahora asume las riendas de la institución con el firme propósito de "fortalecer la marca" de la entidad empresarial andina, haciéndola más visible ante el conglomerado social.

Su meta es "fortalecer la responsabilidad empresarial" para alcanzar una mayor "aceptación" en el colectivo tachirense, "visibilizando" las marcas que se agrupan en Fedecámaras Táchira.

"Somos la vitrina", dice, "que muestra un empresario comprometido con su entorno y cuyo éxito es retribuido al conglomerado social".

Trabajamos para avanzar en este proyecto económico de integración limítrofe

Al referirse a la creación de la Zona Económica Especial Binacional (ZEEB), Pineda afirma que ese paso ha sido muy positivo y refuerza "uno de los intercambios comerciales más intensos que tiene Venezuela". No obstante, advierte que esas operaciones comerciales entre Colombia y Venezuela estaban afectadas por la "informalidad" y el uso de canales "irregulares", que iban en detrimento del "aparato productivo de nuestro estado".

Cuando pone la lupa sobre este acuerdo fronterizo, señala que, desde el punto de vista meramente financiero, "hemos iniciado tarde este camino y en desventaja lo que se refleja en la balanza comercial, que solo tiene 10% a favor de Venezuela".

La dirigente gremial tachirense hace un llamado a las autoridades a que "relajen las barreras que impiden el mejor desarrollo de la ZEEB". Para Pineda, esas barreras constituyen los principales obstáculos del acuerdo colombo venezolano que resumen en: primero, las deficiencias en los servicios públicos; segundo, la ausencia de mecanismos sólidos de pago; tercero, la informalidad en el uso de la moneda; y cuarto, la escasez de financiamiento. El otro pilar de su gestión es el "apoyo al emprendimiento" como una estrategia para atacar la informalidad, un asunto que se centra básicamente en el comercio.

Pineda ha ideado un plan de "formación e información" que pretende captar a esos emprendedores que hoy están en cada avenida y en cada calle de San Cristóbal y sus localidades circunvecinas, para convertirlos en empresarios.

"Estos jóvenes deben entender que el único camino que va a llevarlos al éxito y a la generación de fuentes de empleo es a través de la formalidad", expresa.

Cuando un emprendedor pasa de buhonero a empresario goza de un mayor aprecio del público, adquiere prestigio y tiene acceso a financiamiento. "El joven inversionista que formaliza su empresa va a gozar de una clientela *premium* y mayor visibilidad de mercado", asegura.

Uno de los mitos a derribar es el que sostiene que la informalidad abarata costos y hace más competitivo el emprendimiento. "La informalidad no solo cercena grandes oportunidades de negocio, sino que trunca el futuro del emprendedor, y niega el desarrollo y el bienestar de una sociedad", aclara.

FUSIONAR MEDICINA PRIVADA Y PÚBLICA

No obstante su juventud, Pineda ha transitado un largo camino que la llevó de emprendedora informal a empresaria, de empresaria a líder gremial y ahora siente que está en una "tercera etapa" que le permite agregar a sus empresas una estructura que ella denomina de "bienestar social". De las utilidades y del flujo de caja de las mismas, se destinan recursos para "las ayudas sociales".

Laboratorio Clínico Central es la firma con la que ha consolidado su patrimonio y ya tiene dos sucursales nuevas: una de estas llevará el rótulo de Hospital Clínico Central, una empresa de salud que fusiona el concepto de la medicina privada con el diseño de la salud pública. "Vamos a ofrecer servicios de calidad a bajo costo lo que permitirá a la gente de escasos recursos obtener atención médica con dignidad", señala.

Humaniz

Lidera la Transformación
El momento es ahora

Ahorro Operativo → 65% a 75% en horas/hombre

Retención de talento → Reducción promedio del 12%

Optimización Presupuestaria → 98% de los fondos son utilizados correctamente

Sugerencias de mejora en materia de beneficios sociales

Mejorar plan de Salud Aumentar bonificación de alimentación Aumentar bonificación en dólares Aumentar bonificación de educación

Tarjeta Alimentación Humaniz **Humaniz App** **Tarjeta Incentivo, Vía y Salud Humaniz**

Contáctanos: (+58) 424 2115370 | @humanizgroup



Tiziana Polesel: Requerimos políticas públicas que contribuyan a hacer más competitivas a las empresas nacionales

Para la primera vicepresidente de Fedecámaras, Tiziana Polesel, "los afiliados a esta institución encuentran una voz común frente a los retos que impone la coyuntura económica y social por la cual atraviesa Venezuela"

por Zuhe Rodríguez

En el contexto actual del país, en el que la dinámica económica y social presentan constantes desafíos, la figura de Fedecámaras constituye un pilar fundamental para la representatividad del empresariado privado. Desde su fundación, esta Federación ha evolucionado, adaptándose a las realidades de Venezuela y buscando siempre el fortalecimiento del sector productivo, afirma Tiziana Polesel, primera vicepresidente de la cúpula empresarial del país.

Como presidente de la Comisión Intersectorial, instancia que agrupa a todos los gremios cúpula que representan a los diversos sectores de la economía reunidos en Fedecámaras, Polesel ha insistido en la necesidad de mantener un diálogo "respetuoso y constructivo" con las autoridades locales y nacionales, en aras de "establecer mesas de soluciones que a todos beneficien, y ayuden a solventar los factores que limitan el crecimiento empresarial y, por ende, la generación de empleos de calidad para miles de venezolanos".

Al respecto, ha enfatizado que es "necesario diseñar y poner en ejecución políticas públicas que no solo atiendan las necesidades inmediatas del empresariado, sino que también contemplen un desarrollo sostenible a largo plazo".

"Así como en décadas pasadas, el sector privado fue un motor para el crecimiento económico, impulsando la industrialización y la diversificación de la economía,

hoy en día, puede generar grandes aportes en pro del mejoramiento de la economía nacional", puntualiza.

La dirigente gremial señala también que los empresarios en Venezuela han logrado replantear sus estrategias, encontrando nuevas formas de operar en un entorno complejo, con inflación, presión fiscal, escaso financiamiento, diferencial cambiario y deficiencias en los servicios públicos.

"Construir soluciones para los sectores productivos del país es una tarea que requiere un enfoque integral, es fundamental que se fomente un ambiente propicio para la inversión, la capacidad y el desarrollo de habilidades", indica.

El sector privado en general debe constituirse en uno de los principales focos de atención de las políticas del Ejecutivo nacional, "por cuanto nuestros empresarios continúan abriendo diariamente los portones de sus empresas y las santamarías de sus negocios, en aras de seguir contribuyendo con el bienestar de la población y el desarrollo del país".

Resalta la necesidad de que las "autoridades nacionales y locales, responsables de la gerencia económica de Venezuela, y en conjunto con el sector privado, ejecuten acciones que, traducidas en políticas públicas, ayuden a nuestros empresarios a ser más competitivos y productivos, lo cual tendrá impacto positivo en el bienestar de la población en general".

EXPERTOS EN FABRICACIÓN ENVASES ENVASES

NEW

AHORA TAMBIÉN FABRICAMOS PET

445gr 175/200gr

LÍNEA PASTERIZADO

200CC 330CC 900CC 1500CC 1800CC 1800CC

LÍNEA ALIMENTOS

200gr 200gr 445gr 1600gr 3350gr 3785CC

PLAYDESA
RIF: J-30875596-6
PLÁSTICOS Y DESARROLLOS, S.A.

CONTÁCTANOS

0251-7101467
0414-5268628
Playdesa.ve

Zona Industrial II carrera 3 entre calles 4 y 6
Barquisimeto, Estado Lara

facturacion@playdesa.com.ve

www.playdesa.com.ve

Great Place To Work® Certified OCT 2025-OCT 2026 VEN

QUICK-Press®
Tintorería Bioética

29 años siendo tu mejor aliado en el cuidado textil

29

Cámara Petrolera de Venezuela
**46 años
contribuyendo
con el
desarrollo
petrolero
en el país**

Enrique Novoa, titular de la CPV, sostiene que la recuperación del sector petrolero debe enfocarse en la sostenibilidad con una amplia participación del sector privado

El presidente de la Cámara Petrolera de Venezuela (CPV), Enrique Novoa, considera que el hito más importante alcanzado durante 2025 es haber conseguido una producción petrolera creciente con signos de estabilidad, por lo que, de acuerdo con los datos más recientes del Banco Central de Venezuela (BCV), el Producto Interno Bruto (PIB) petrolero creció 16,12 % en el tercer trimestre.

Una parte sustantiva de esa recuperación se debe a la coordinación entre los sectores público y privado, incidiendo este aspecto en que la base de agremiados a la CPV ha aumentado en 25 % durante la gestión en curso.

"Las empresas se afilan, señala Novoa, porque perciben un entorno con oportunidades reales de negocio y ven en la Cámara un facilitador indispensable para acceder a ellas".

Esta recuperación de la actividad petrolera también ha implicado un incremento del empleo en el sector. "Nuestra industria es, por definición, un motor de empleo calificado. En términos de sostenibilidad financiera y de oportunidad, cada contrato que activa a una de nuestras más de 270 empresas afiliadas genera y sostiene puestos de trabajo de alta calidad para ingenieros, técnicos, personal de logística y obreros especializados. Es una repercusión directa y positiva en el talento profesional del país".

- **¿Cómo avanza el motor petrolero de la economía inserto en el Plan de Independencia Productiva Absoluta, que ha definido el gobierno nacional?**

El "Plan de Independencia Productiva Absoluta" es el marco de trabajo que ha delineado el sector público para la industria. Su objetivo principal es fortalecer la producción y exportación de hidrocarburos. Desde nuestra perspectiva gremial, este plan se basa en dos componentes principales: la capacidad y el esfuerzo de los trabajadores de la industria y la incorporación de "alianzas estratégicas" con empresas que aportan capital e inversión. En términos prácticos, es el lineamiento operativo que guía la recuperación actual del sector.

por Erika
Hidalgo López

Novoa destaca que la industria ha mantenido la producción por encima de un millón de barriles diarios durante el año 2025, superando los 1.060.000 barriles al cierre del segundo trimestre -15% más que en 2024- y más de 1.100.000 barriles diarios al cierre del tercero.

El efecto multiplicador del petróleo

-En términos de actividad y empleo impacto de la "palanca petrolera" se siente con mayor intensidad, en una primera fase, dentro de su propia cadena de valor. Me refiero a las empresas nacionales de bienes y servicios relacionados: servicios a pozos, ingeniería, proveedores de tecnología, suplidores, construcción y el vital sector metalmecánico. También puede observarse cierto incremento en sectores conexos como el financiero, logístico y de transporte.

Sin embargo, Novoa pone el acento en un punto clave: "desde la Cámara insistimos en que este dinamismo debe enfocarse en la sostenibilidad. Esto exige un compromiso recíproco de toda la cadena en términos financieros, de actualización tecnológica y de capacitación, con una amplia participación del sector privado. El objetivo debe ser la búsqueda de un barril más eficiente y económico, donde la actuación de Intevep, las universidades y los institutos tecnológicos es fundamental".

Novoa apunta que la estrategia tiene oportunidad de avanzar y consolidar el efecto dinamizador que los hidrocarburos deben tener en el resto de la economía, apuntalando a los otros sectores productivos del país al ofrecer productos refinados, gas natural, petroquímicos y químicos esenciales para el desarrollo.

Agrega que un sector como el petrolero, gasífero y petroquímico constituye un extraordinario espacio para la aplicación de políticas y estrategias que lleven a una reactivación intensiva, apuntando a niveles de producción y compromiso acordes con las grandes reservas con las que cuenta el país. En ese escenario juega un papel fundamental impulsar y potenciar el contenido nacional a través de las empresas de bienes y servicios conexas al sector, que cuentan con la experiencia y capacidad para asumir el desarrollo de importantes y complejos proyectos de infraestructura, y cuya demostración fiel con este compromiso, tiene como muestra la vasta red de facilidades de todo tipo construidas a lo largo y ancho del país, durante más de un siglo de desarrollo de sus hidrocarburos.

El trabajo gremial

La CPV agrupa y representa a más de 270 empresas. "Es relevante indicar que esta cifra refleja un incremento de aproximadamente 25 % sobre lo reportado a finales de 2022, en el que además se registra un promedio fundacional de sus empresas que sobrepasa los 35

años, los cuales son indicadores claros de la confianza del sector privado de bienes y servicios conexos en su gremio", subraya Novoa.

"Nuestras empresas se preparan para los retos futuros mediante la especialización y la certificación de sus capacidades. Desde la CPV, estamos liderando el proyecto "Perfil del Afiliado", un registro técnico y detallado que promueve y verifica las especialidades de nuestros miembros en áreas clave como ingeniería, servicios a pozos, construcción, fabricantes de bienes, suplidores y logística", precisa.

- **¿Qué estrategias ha desarrollado la Cámara para incrementar la actividad de las empresas agremiadas?**

- Nuestra estrategia central desde su fundación en 1978 es ser el articulador fundamental entre la demanda de los operadores —Pdvsa, empresas mixtas y socios nacionales e internacionales— y la oferta de capacidades nacionales. El objetivo principal de nuestro Plan de Gestión 2024-2026 es, precisamente, "incrementar permanentemente la participación del sector petrolero privado nacional".

La Cámara Petrolera ha articulado una estrategia integral de promoción de la actividad, a través de tres líneas estratégicas concretas

- **Mapeo y Verificación de Capacidades.** a través del Proyecto "Perfil de Afiliado" como un catálogo confiable y actualizado para visibilizar la alta calidad y competitividad de la oferta nacional.
- **Facilitación de Negocios.** La CPV actúa proactivamente para identificar oportunidades de negocio y "facilitar la exposición de la oferta de bienes y servicios" de nuestros agremiados. Para ello, hemos sostenido diversas reuniones con representantes clave de la industria, reafirmando el compromiso y la capacidad del sector privado.
- **Fomento de la Innovación y Colaboración,** a través de la adopción de nuevas tecnologías para que nuestras empresas sean competitivas en eficiencia, seguridad y excelencia operacional. En esto ha sido clave el trabajo de nuestras comisiones internas y la conexión que promovemos con entes como Intevep y el Conglomerado Nacional Industrial Petrolero (CNIP).

Para finalizar, el presidente de la Cámara Petrolera de Venezuela asegura que por definición la industria petrolera es un motor de empleo calificado, y que cada contrato que activa a una de sus empresas afiliadas, genera y sostiene puestos de trabajo de alta calidad para ingenieros, técnicos y obreros mayoritariamente venezolanos. Es una repercusión directa y positiva en el talento profesional del país.



Sector asegurador

Adecuándose para enfrentar los diferentes retos del 2026

Para el sector asegurador venezolano, así como para el resto de los sectores del país, 2025 ha sido un desafío debido a un contexto económico bien complejo en el que las empresas han tenido que ir adecuándose a las circunstancias. Así lo señala María del Carmen Bouffard, presidenta ejecutiva de la Cámara de Aseguradores de Venezuela (CAV), quien afirma que el sector es un reflejo del resto de los sectores, porque es transversal a todos.

“En la medida en que la economía se dinamice, se va reflejar en la actividad aseguradora. Por ese motivo, no podemos estar ajenos a una serie de factores que se presentan en el panorama actual como son los temas de costos, inflación o devaluación. Trabajamos mucho con proveedores de servicios, principalmente de servicios de salud y, mientras esta dinámica sea cambiante, va a incidir directamente en el sector”, refiere.

Bouffard resalta que la entrada en vigencia de la reforma de la Ley de la Actividad Aseguradora y la publicación de sus normas también significa un cambio integral a todo el marco regulatorio que rige los seguros en el país. “Hablamos de un doble reto. No solo está el contexto del país, sino que también está la adaptación a un marco regulatorio que tiene muchas novedades, y que implica obligaciones o responsabilidades por parte del sector a todo nivel, lo que ha llevado a hacer ajustes en lo financiero, operativo y contable. Entonces, 2025 ha sido un año bien demandante para un sector como el de Seguros que debe cumplir con todos sus compromisos y con todas las regulaciones”, subraya.

María del Carmen Bouffard, presidenta ejecutiva de la Cámara de Aseguradores de Venezuela (CAV), afirma que las compañías de seguros han venido aplicando diferentes estrategias para poder adaptarse a la realidad del país y al nuevo marco regulatorio que regirá la actividad aseguradora

DESDE LOS SECTORES

por David Rodríguez Andara

Estrategias de las compañías de seguros

Bouffard señala que frente a estos desafíos, las compañías de seguros han venido aplicando diferentes estrategias para ir adaptándose a la realidad del país. “Y en eso hemos venido trabajando ya desde hace un buen tiempo. Venezuela tiene una característica en este momento, por lo menos en lo que respecta al sector asegurador, en el que más de 60 % de la cartera está concentrada en seguros de salud”, destaca.

No obstante, agrega que el mapa se ha ido recomponiendo porque llegó un momento en el que el peso de los seguros de salud era todavía mayor, lo cual se ha ido modificando con el crecimiento progresivo de otros ramos como el de automóviles, debido a la entrada en circulación de vehículos nuevos.

“En el tema salud, las compañías han tenido que reinventarse y tratar de ampliar la gama de ofertas que pueden darle al usuario buscando diferentes opciones tanto en sumas aseguradas, como en costos y en servicios”, menciona.

Al respecto, refiere que hoy existen pólizas más puntuales y dirigidas, por ejemplo, a atender emergencias o una patología en específico, con un costo mucho menor al que puede tener una póliza más amplia que cubra otro tipo de circunstancias. “Entonces, ahora en el mercado se consigue una gama más amplia en lo que respecta a seguros de salud. Y desde la Cámara buscamos incentivar la cultura de seguro en el ciudadano, que va mucho más allá de asumir que una póliza es solamente una necesidad o que es para un target determinado de la población”, subraya.

En cuanto a alianzas con otros sectores relacionados con la salud, como el de las clínicas, Bouffard señala que siempre ha existido esta interrelación y que cada empresa aseguradora realiza los convenios directamente con los centros de salud privados.

“Las empresas de seguro tienen sus propias políticas, así como las tienen también los centros de salud privados, por lo que cada convenio está determinado por variables como el tipo de clínica o su ubicación geográfica. Entonces, cada aseguradora llega a sus propios acuerdos y esta dinámica es normal dentro el sector”, afirma.

Sobre el tema del manejo del seguro en divisas, recuerda que tiene unas regulaciones muy específicas y no está plenamente permitido que quien quiera pagar una póliza en divisas pueda hacerlo, pero también tenemos otras normativas en cuanto a cómo los asegurados pueden cancelar esas pólizas con ese medio de pago”, precisa.

La inminente llegada de los microseguros

En el caso de los microseguros, que vienen en el nuevo marco regulatorio, señala que las compañías están haciendo su trabajo para la implementación de este tipo de producto dirigido a poblaciones vulnerables, para lo cual están realizando los estudios pertinentes.

Bouffard reitera que el microseguro es un producto desarrollado específicamente con base en unos tipos de necesidades y, además, es inclusivo porque se busca cubrir una mayor cantidad de personas, sobre todo a poblaciones que tienen dificultad para acceder al seguro tradicional. Obviamente, cualquier producto que se desarrolle tiene que pasar por la aprobación previa de la Sudaseg”.

Señala que, además de los microseguros, el nuevo marco legal habla de los seguros masivos que van dirigidos a poblaciones que no necesariamente son vulnerables, pero que son grupos de personas que tienen características iguales. También habla de los seguros inclusivos que apuntan a un tipo de población que, por sus características, tiene dificultades para acceder al seguro, como pueden ser personas discapacitadas y adultos mayores.

“Estas son tres nuevas líneas de negocio novedosas que están previstas dentro del nuevo marco regulatorio. Igualmente las compañías que desean incursionar en este tipo de seguros tienen que hacer sus estudios y presentar sus proyectos de productos a la Superintendencia para su aprobación”, resalta.

Bouffard también destaca que el nuevo marco regulatorio incluye canales de comercialización alternativos, que permitirán vender pólizas en supermercados, farmacias e instituciones financieras, pero de forma limitada, como pueden ser seguros de vida, accidentes personales, funerarios y de responsabilidad civil de vehículos.

A su juicio, otro de los retos que deben manejar las empresas de seguros tiene que ver con la transformación tecnológica y digitalización, con la incorporación de nuevos temas como la inteligencia artificial y reforzar otros como la ciberseguridad. “La implementación de nuevas tecnologías puede mejorar la calidad de servicio y facilitar procesos relacionados con los temas de sostenibilidad del medioambiente”, puntualiza la presidenta ejecutiva de la CAV.



DESDE LOS SECTORES

CONSECOMERCIO:

“Somos comercio, somos servicios, somos país”

por Zuhe Rodríguez

Consecomercio ha desarrollado un carrusel de iniciativas y estrategias centradas en las líneas estratégicas trazadas para el período 2025-2027: diálogo directo, autonomía gerencial y presencia gremial

José Gregorio Rodríguez, presidente del Consejo Nacional del Comercio y los Servicios, reafirmó el compromiso de la institución en promover el emprendimiento, el *networking*, la inversión y la innovación como pilares para transformar el futuro empresarial de Venezuela.

Se calcula que en el país existen 500.000 emprendimientos que deberían dar el paso hacia la operación legal y formal, por ello, la Feria Empresarial de Afiliación (FEMA), el Salón de Emprendimientos: nuevos negocios y afiliación (Senna) y Transciende+ han sido algunos de los proyectos impulsados para transformar las ideas de los emprendedores en negocios formales con respaldo gremial y empresarial.

Para el gremialista, la forma de enfrentar la informalidad, que ha ganado un terreno importante en la economía venezolana, es tenderle una mano amiga a los comerciantes y emprendedores, promoviendo la afiliación gremial como vía de formalización, “la idea es que todos aquellos que están haciendo comercio y prestando servicios contribuyan de manera efectiva con la tributación y obligaciones en materia laboral”.

Por tal razón, reafirma su compromiso de promover espacios de entendimiento, diálogo y cooperación que promuevan la competitividad empresarial, fomenten la diversificación de mercados y fortalezcan la presencia de productos y servicios venezolanos.

Fundamentado en la educación, la ciencia y la tecnología

A juicio de Rodríguez, el Centro del Desarrollo Económico va a estar fundamentado en la Educación, la ciencia y la Tecnología. Por tal razón, precisó que desde el Consejo Nacional del Comercio y los Servicios presentarán propuestas concretas en cada una de esas áreas.

“Las propuestas son resultados de las diversas consultas que hemos realizado con académicos, asesores económicos, sociales y afiliados”, sentenció.

Desde Consecomercio, han propuesto una serie de iniciativas a las autoridades, entre las que destacan: ampliar la base tributaria, reingeniería del sistema tributario, simplificación de trámites, financiamiento, activación de las Zonas Económicas Especiales y mejoras en los servicios públicos, temas transversales para el desarrollo del sector privado en el país.

Asimismo, continuarán con la ruta gremial visitando los estados de Venezuela para reunirse con los representantes de las cámaras afiliadas a la institución, y la realización de directorios regionales en los cuales se intercambian ideas, perspectivas y opiniones acerca de temas medulares para el desarrollo del sector comercial en el país.



DESDE LAS REGIONES

Rafael Trejo, segundo vicepresidente

La transformación económica del país debe venir desde las regiones

por Amanda Gómez

Según Trejo, su labor irá más allá de conocer de cerca y de primera mano los retos que enfrentan los empresarios a lo largo y ancho del país

Para Rafael Trejo, segundo vicepresidente de Fedecámaras Venezuela, y presidente de la Comisión de Desarrollo Regional del gremio empresarial, su principal reto dentro de la gestión 2025-2027, es “representar con firmeza y visión a las regiones del país, en la que la actividad productiva resiste, se reinventa y busca nuevas oportunidades para florecer”.

“Seguiré recorriendo la geografía nacional en aras de articular soluciones, construir puentes de relacionamiento institucional y fomentar el liderazgo regional, para propiciar el resurgimiento de la actividad productiva en las diversas regiones”, señala Trejo.

El líder gremial, quien ha cimentado la mayor parte de su liderazgo en la zona central del país, específicamente en el estado Carabobo, y que, además, se ha constituido en el promotor de los bloques regionales empresariales, considera que “las regiones son el motor silencioso de Venezuela”.

Al respecto, Trejo destaca que en ellas se concentra una capacidad instalada valiosa, talento humano comprometido y una vocación de trabajo que, pese a los desafíos, no se han extinguido. Sin embargo, reconoce que el entorno empresarial regional enfrenta obstáculos como la falta de financiamiento, limitaciones en infraestructura y marcos regulatorios poco adaptados a las realidades locales. Frente a este panorama, su apuesta es clara: activar el potencial productivo con herramientas concretas y alianzas efectivas.

Desde Fedecámaras, y con el apoyo del comité directivo, ha impulsado el acercamiento entre todas las llamadas “Fedecámaras regionales”, enfatizando en la necesidad

de que exista comunicación constante entre esas instancias, en aras de compartir experiencias exitosas en diversos aspectos que, adaptándolas a cada realidad local, puedan llegar a solucionar problemas comunes a todos.

“Debemos ser impulsores de estrategias tendentes a fortalecer el liderazgo gremial en todos los rincones del país”, afirma con determinación. En tal sentido, ha insistido en la necesidad de continuar creando espacios en los que se siga fortaleciendo la institucionalidad a través del debido respeto y cumplimiento de los estatutos que la rigen. “Ello garantiza la permanencia en el tiempo de cualquier organización”, indica.

La articulación con los gobiernos regionales es otro eje fundamental del cual se ha expresado en diversas oportunidades. Es por ello que es un fiel creyente del diálogo en todas sus variantes, especialmente de la instalación de “mesas de soluciones” entre cámaras empresariales y autoridades locales, a través de las cuales se podrán identificar oportunidades de desarrollo conjunto y atender las necesidades específicas de cada zona. Para Trejo, es indispensable que los empresarios participen activamente en el diseño de políticas económicas en sus entidades, como principales representantes de la actividad productiva.

El segundo vicepresidente de Fedecámaras recalca el firme compromiso de la institución que representa con el desarrollo regional. Al respecto menciona que el sector privado tiene un papel insustituible en la reconstrucción económica de Venezuela. “Los empresarios no están solos. Desde la Federación estamos trabajando conjuntamente con las regiones para que la empresarialidad resurja con fuerza. La transformación económica del país debe venir desde las regiones”, puntualiza.



YARACUY ejemplo del aporte de los gremios al desarrollo

Desde Yaracuy hemos sido ejemplo de cómo la articulación entre sector público y privado con base en la organización gremial fundamentada en la viabilidad, sostenibilidad y competitividad, ha dado resultado, y representa, en primer lugar los valores de la Cámara de Comercio e Industria de Yaracuy, que es la organización más antigua de la entidad que, próxima a cumplir 72 años de fundada, se ha caracterizado por ser una institución proactiva y dinámica que fomenta la creación de nuevas empresas y estimula a las ya establecidas, apuntalando la iniciativa privada y las libertades económicas", explica la presidenta de la Cámara de Comercio e Industria de Yaracuy, Marvic Prado, subrayando que desde allí se ha logrado la consolidación del ecosistema gremial de la región con la creación de Fedecámaras Yaracuy, que afilia a todas las asociaciones civiles gremiales que hacen vida en la entidad y a la fecha son 27 las cámaras representadas.

Prado asegura que desde 2016, cuando se crea la plataforma gremial empresarial *Yaracuy Puede*, se generó una experiencia tan positiva que se han podido articular iniciativas que han tenido impacto directo en el desarrollo económico de la región. "Es el caso de la producción de semillas de maíz que abastece al país, y ha sido muy productiva y beneficiosa. También desde la plataforma se ha dado impulso a otros planes estratégicos, como el rescate de citricultura en Yaracuy que era uno de los principales productores de cítricos, pero la enfermedad de dragón amarillo acabó con los cultivos. Actualmente, se hacen investigaciones sobre unas plántulas que son resistentes a dicha patología de manera de poder rescatar este sector tan importante para la actividad económica de la zona", asegura Prado.

DESDE LAS
REGIONES

Según Marvic Prado, presidenta de la Cámara de Comercio e Industria del estado Yaracuy, la transformación de sus organismos gremiales empresariales le ha permitido buscar soluciones a los problemas con una visión integral de desarrollo, para aportar en pos de un interés común en función de sus recursos y potencialidades

por Lupe Morillo



De acuerdo con la dirigente regional, el trabajo que se ha hecho en el ámbito gremial empresarial: en la Cámara de Comercio e Industria de Yaracuy, la Asociación de Comerciantes e Industriales del municipio Nirgua, la Asociación de Ganaderos del estado, la Cámara Inmobiliaria y la de Turismo de la entidad, ha sido un esfuerzo mancomunado de las 27 cámaras y asociaciones afiliadas, de la mano del presidente de Fedecámaras Yaracuy, Héctor Bastida, en el que cada uno, desde su área, ha venido levantado información, al discutir en las mesas de trabajo todas las iniciativas que pueden llevarse adelante y que beneficien no solo a Yaracuy, sino al país.

"Es muy importante el trabajo con el sector público. Hay que reconocer que para nosotros esa comunicación ha sido fluida y se mantiene desde el respeto de ambas partes. Así es cómo hemos articulado la solución de diferentes temas; por ejemplo, recientemente en la Cámara de Comercio estuvimos trabajando, en conjunto con la Alcaldía del municipio Independencia, con énfasis en la zona industrial Agustín Rivero que se está reactivando. Debemos resaltar y rescatar esa invitación que nos hicieron. Acudimos para poder escuchar a la otra parte, como debe ser cuando se discute una ordenanza de este tipo que tiene incidencia en el funcionamiento de las empresas, y pudimos llegar a un acuerdo entre sector público y los gremios ya que también ellos escucharon nuestras recomendaciones para la discusión de la ordenanza, lo que fue muy productivo. Logramos, además, ampliar su beneficio para todo lo que es la actividad económica del municipio", señala Prado.

Desde Fedecámaras Yaracuy –agrega- y desde *Yaracuy Puede* estamos trabajando en que se logre dar carácter legal al Consejo Regional de Economía Productiva, una iniciativa que ha nacido desde ambas instituciones para resolver problemas y avanzar en proyectos que pueda darles respuesta inmediata a algunas problemáticas que surjan en la entidad.

"Desde Yaracuy recibimos con gran entusiasmo la visión de nuestro presidente de Fedecámaras Nacional, Felipe Capozzolo, cuyo Plan de Gestión para el período 2025-2027 se centra en la regionalización y en la construcción de un Plan Nacional de Inversión y Empleo. Este enfoque, focalizado en la gente y en el potencial de las regiones, es la brújula que guiará nuestras acciones en el estado", finaliza la presidenta de la Cámara de Comercio e Industria del estado Yaracuy.

Un liderazgo con visión emprendedora...

Como presidenta de la Cámara de Comercio e Industria del estado Yaracuy, su misión ha sido adaptarse a los cambios sin dejar de lado los grandes objetivos de la organización. Es lo que representa Marvic Prado al percibir de manera correcta su entorno identificando fortalezas y oportunidades, es así como durante estos años los mayores logros de su trabajo gremial se han conseguido a fuerza de unión, de rodearse de gente afín a sus principios y de acompañamiento a la comunidad para superar los problemas con visiones compartidas.

"Nuestra gestión en la Cámara se ha enfocado en ir más allá de la representación y hemos priorizado la expansión del ecosistema empresarial. Un ejemplo reciente fue la creación de la Comisión Promotora de la Cámara de Comercio del municipio Bruzual", expresa la dirigente regional.

También -agrega- con el foco en la base identificamos esos nuevos núcleos productivos para ayudarlos a adquirir una estructura formal y darles respaldo institucional.

Prado observa que han logrado sumar y activar nuevas estructuras gremiales al movimiento productivo regional demostrando que "la Cámara de Comercio es la matriz de la formalización y no el destino al impulsar la ruta a la formalidad de los emprendimientos mediante una doble visión, que incluye educación práctica y enfoque estratégico"; enfatiza Marvic Prado aborda la realidad cotidiana de una ciudadanía que se esfuerza por salir adelante y lograr un mejor futuro con base en su experiencia como *coach* ontológico para el emprendimiento, la innovación y en agilidad empresarial; asesora en la ruta para el emprendimiento del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y es mentora en la *Academy for Women Entrepreneurs (AWE)*, entre otros.

"Las oportunidades deben nacer y crecer en las regiones; por ello, la Cámara de Comercio e Industria de Yaracuy se enorgullece de haber logrado la articulación estratégica que conecta la formación de alto nivel con las necesidades reales de nuestro sector productivo", concluye.



Celso Fantinel,
tesorero de Fedecámaras

El trabajo en conjunto y la participación de todos los gremios ha sido nuestra mayor fortaleza

por Zuhé Rodríguez

Bajo la dirección de su tesorero, Celso Fantinel, Fedecámaras ha trazado un plan estratégico que busca captar los recursos necesarios para continuar apoyando al sector empresarial

“Uno de los ejes fundamentales de la gestión 2025-2027 ha sido la organización de eventos destinados a generar rentabilidad, estas actividades no solo ofrecen un espacio para que los empresarios se conecten entre sí, sino que también permiten la promoción de productos y servicios, al fortalecer de alguna u otra manera, a la comunidad empresarial”, señala Celso Fantinel, Tesorero de Fedecámaras.

Agrega que cada evento se convierte en una oportunidad para atraer nuevos afiliados y generar ingresos que se destinan en iniciativas que benefician a todos los miembros de la Federación.

Asimismo, la institución ha apostado por la diversificación de los servicios ofrecidos en las instalaciones, explorando nuevas alianzas con empresas que están interesadas en establecerse en la sede. “Hemos hecho énfasis en maximizar la utilización de los ambientes disponibles en el edificio, en el que se registra un alto porcentaje de locales alquilados. Desde Fedecámaras estamos trabajando para optimizar estos espacios”.

La captación de recursos es esencial para la operatividad de la Federación. Por ello, ejecutan estrategias que diversifican las fuentes de ingresos, desde la búsqueda

de patrocinadores para eventos hasta la creación de programas de membresía más atractivos. Cada uno de estos esfuerzos está enfocado en asegurar que la institución continúe ofreciendo servicios de calidad a sus afiliados, a la vez que se mantiene defendiendo los intereses del sector empresarial venezolano.

Institucionalidad y gremialidad

En el actual contexto venezolano, en el que los desafíos económicos y sociales son cada vez más complejos, la institucionalidad y la gremialidad juegan un papel preponderante para el futuro del país. Para Fantinel, la unión entre los actores económicos es fundamental para promover un entorno de desarrollo, innovación e inversión.

La representatividad de Fedecámaras es primordial para que las voces del empresariado venezolano sean escuchadas a la hora de la toma de decisiones; “buscamos incidir en políticas públicas que impacten la economía del país”.

“El trabajo en conjunto y la participación de todos los gremios empresariales han sido nuestra mayor fortaleza durante 81 años”, enfatiza.

Banco Sofitasa preparado para escribir un nuevo capítulo de éxito

Desde junio de 2024, un nuevo amanecer ha llegado a Banco Sofitasa, y con él, el pulso de una nueva Junta Directiva, marcando el compás de una era transformadora. Un banco que no solo piensa en números, sino en sueños, en el latido de cada hogar andino, en el bienestar colectivo de nuestra gente en el Táchira y del resto del país. Esa es la promesa que hoy se trabaja.

Con una visión renovada que ha impulsado una redefinición en la transformación financiera de la institución, haciendo énfasis en la innovación tecnológica y el compromiso reforzado con la excelencia en el servicio y la satisfacción del cliente. Estas directrices buscan optimizar la eficiencia operativa y expandir la oferta de productos y servicios. José María Nogueroles, reconocido por su vasta experiencia en el sector financiero, guía el camino de Sofitasa, su amplia trayectoria representa la misión del crecimiento que beneficiará a todos, consolidando la posición de Sofitasa como un pilar fundamental, la promoción de la prosperidad económica y el cumplimiento de las aspiraciones de las regiones a las que sirve.

Con el corazón puesto en la prosperidad, Sofitasa se alza, lista para ser el aliado inquebrantable de nuestras comunidades, para ver florecer cada aspiración y cada esfuerzo. Es un momento de emoción, de esperanza, donde el banco se convierte en un compañero de viaje, en la realización de un futuro más brillante para todos. Esta nueva etapa no es sólo un cambio de dirección, es una firme promesa de impulsar el progreso, fomentar la innovación y, lo más importante, contribuir activamente al bienestar y la prosperidad de cada comunidad.

Sofitasa entiende que cada crédito otorgado no es solo una transacción, es la oportunidad de un emprendedor, el futuro de una familia, la siembra de un sueño que germinará en esta tierra bendita. Banco Sofitasa, se compromete a ser el socio estratégico de cada cliente, a sentir con ellos sus retos y a celebrar sus victorias, construyendo juntos un porvenir de bienestar y desarrollo. Con un renovado compromiso con la excelencia y la cercanía, estamos preparados para escribir un nuevo capítulo de éxito junto con nuestros clientes y el país.



Banco Sofitasa, más que un Banco tu casa



Nos movemos
para evolucionar
tu empresa



Conecta con lo que *Te mueve*